Editorial >

Sin el IPD, por favor

"Falta menos de un año para los Juegos Panamericanos y Parapanamericanos, así que tendrían que formar parte de la agenda de corto plazo del Gobierno". P. 4

OPINIÓN >

ENRIQUE CASTILLO
Periodista

Interpelaciones, autocrítica y expectativas P. 22

EN LA WEB

Demanda inmobiliaria en Lima apunta a departamentos más pequeños.

VIERNES 28 DE AGOSTO DEL 2026

Año 35, N° 9826
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50

GESTIÓN

El diario de economía y negocios del Perú

gestion.pe

P. 2-3 SE HABRÍA INCLUIDO EN PEDIDO DE FACULTADES QUE EL EJECUTIVO PRESENTA HOY AL CONGRESO

Gobierno insistiría con eliminar topes a las tasas de interés

En el documento, que contempla 66 iniciativas, se incluye el establecimiento de un marco normativo que perfeccione el acceso a la información financiera.

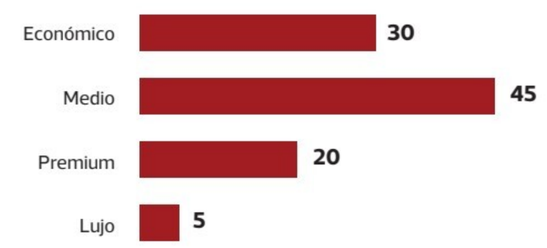
El Ejecutivo también mantendría los cambios a los feriados, pero ya no consignaría reducirlos, sino optimizarlos.

REVELA REPORTE DE FLANQUEO

Mercado de tortas mueve S/ 1,400 mlls. y crece 12% al año P. 5

Segmentos que concentran las ventas del mercado de tortas en Lima Metropolitana

(% participación en unidades)



FUENTE: Flanqueo

INCLUYE ACTIVOS EN PERÚ

Boliden tomará control de Nexa Resources el 2027 P. 7

SEGÚN ENCUESTA DE IPSOS PERÚ SOBRE CONDICIÓN FINANCIERA

El 53% de peruanos gasta más de los ingresos que percibe mensualmente P. 16

PARA CONTAR CON MÁS MECANISMOS CONTRA EL NIÑO

Gobierno alista cambios a Servicios por Impuestos y otros dos decretos P. 10

Bloomberg

Nvidia alivia temores sobre el gasto en IA

El fabricante de chips ha dedicado gran parte del último año a cerrar acuerdos de inversión con importantes empresas de esa tecnología. P. 15

7755767001243

Compartido gratuitamente por o$qvitãR

DESTAQUE

EN PEDIDO DE FACULTADES LEGISLATIVAS QUE EL EJECUTIVO REMITIRÁ HOY AL CONGRESO

Gobierno insistiría en eliminación de topes a las tasas de interés

También se buscan ajustes normativos para ampliar el ámbito de aplicación de la modalidad de servicios por impuestos (SxI) en las materias de gestión del riesgo de desastres e infraestructura de defensa civil estratégica ante el FEN.

RICARDO GUERRA VÁSQUEZ
ricardo.guerra@diariogestion.com.pe

El titular de la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), Luis Galarreta, informó que ayer se aprobó el proyecto del pedido de facultades legislativas delegadas y que hoy lo remitirán al Congreso de la República. Detalló que la iniciativa abarca 66 medidas divididas en ocho ámbitos.

Gestión tuvo acceso al documento en exclusiva e identificó propuestas con ajustes significativos en rubros como el financiero, tributario, laboral, entre otros.

"Lo hemos hecho [aprobado] de manera cuidadosa", señaló Galarreta en declaraciones a la prensa.

El titular de la PCM subrayó que, si bien "no hay una competencia" para presentar antes este pedido frente a anteriores administraciones, la actual lo hizo en un menor plazo.

"El mínimo de tiempo para presentar este pedido era de 40 días. Nosotros [el Gobierno de Keiko Fujimori] lo hicimos en menos de 30 días. A quienes decían que había una demora, no la hubo. Estamos en el tiempo que corresponde", comentó.

Tasas de interés

En el primer borrador del proyecto de pedido de facultades legislativas delegadas, tal como informó **Gestión** (31.07.2026), el Gobierno de Keiko Fujimori planteó derogar la Ley N° 31143 sobre topes a las tasas de interés. Hoy, con un texto que finalmente fue aprobado en Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), el Poder Ejecutivo habría mantenido la intención de hacer cambios al tope, aunque ahora se revelan más detalles.

En concreto, conoció **Gestión**, se buscaría modificar el artículo 5 de la Ley complementaria a la de protección al Consumidor en Materia de Servicios Financieros (N° 28587) y el artículo 9 de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (N° 26702), a fin de "eliminar las disposiciones vinculadas con los topes a las tasas de interés introducidas por la Ley que protege de la usura a los consumidores de los servicios financieros (N° 31143)".

En la misma línea, también se pretendería establecer un marco normativo que perfeccione el acceso a la información financiera y la transparencia en la contratación de productos activos por parte de los clientes con las entidades del sistema financiero.

> "Además de las negociaciones [para revertir el mayor arancel aplicado por EE.UU.], Perú puede trabajar a la interna para mejorar sus controles en la cadena logística, definiendo entidades responsables de cada asunto".

Ya a finales de julio, Jorge Delgado, presidente del Consejo Latinoamericano de Finanzas Inclusivas (Colafi), había dicho a **Gestión** que "[la eliminación de los límites] va a favorecer la colocación de crédito [a tasas más altas] a las microempresas, a los trabajadores independientes y, en general, a las personas sin historial crediticio". En ese momento también aseguró que se reducirán los incentivos que tienen esos sectores para recurrir al crédito extorsivo o "gota a gota".

El Banco Central de Reserva (BCR) ya ha estimado que alrededor de medio millón de personas, a las que la banca habría tenido que asignarles una tasa de interés por encima del máximo legal por su nivel de riesgo, se quedaron sin acceso al crédito a causa del tope a las tasas desde el 2021.

Ámbito tributario

En la primera versión revisada en el estreno del Consejo de Ministros, el capítulo de materia tributaria, aduanera, de facilitación del comercio e implementación de acuerdos del proyecto de delegación de facultades consideraba cuatro ejes. Ahora, en la edición que será enviada al Congreso para su debate, se contemplan cinco, confirmaron a **Gestión** fuentes.

Una de las principales iniciativas apunta a la Ley N° 29230, que impulsa la inversión pública regional y local con la participación del sector privado, un esquema donde se ha destacado el aporte de las Obras por Impuestos (OxI). Pero ahora, dada la coyuntura apeligrada por el fenómeno de El Niño (FEN), se buscaría potenciar otra opción.

En detalle, el documento contempla efectuar ajustes normativos para ampliar el ámbito de aplicación de la modalidad de servicios por impuestos (SxI) en las materias de gestión del riesgo de desastres e infraestructura de defensa civil estratégica ante fenómenos climáticos adversos, como el FEN precisamente.

Universo. Eliminar los topes a las tasas de interés ampliaría los sujetos a créditos formales.

Además, se apuntaría a ampliar la aplicación del mecanismo, considerando las actividades de construcción de viviendas rurales para población damnificada por desastres de origen natural declaradas en emergencia por el Gobierno nacional.

"Hace unos meses, se modificó la Ley de OxI para incluir a los servicios. El concepto era que si una empresa facilitaba el acceso a un servicio obtenía un certificado para aplicarlo contra sus impuestos. Hablamos de servicios que benefician y tienen incidencia en la actividad pública, como el acceso a luz, por ejemplo. El tema era que la regulación estaba coja, incompleta. Con esto podría

GEC

ya concretarse", explicó Jesús Ramos, socio de DLA Piper.

Otro aspecto que se aborda en la propuesta de facultades es regular la prevención y erradicación del ingreso al territorio nacional de mercancías elaboradas total o parcialmente mediante trabajo forzoso, incluyendo la prohibición de su importación.

Esto hace referencia al hecho de que Estados Unidos elevó el arancel de 10% a 12.5% a las exportaciones peruanas por considerar al país dentro de un grupo que no cuenta con prohibiciones efectivas ante las importaciones de bienes bajo trabajo forzoso.

De hecho, en reciente entrevista con **Gestión**, el titular del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), Rogers Valencia, había informado del inicio de conversaciones para el levantamiento de esta tasa arancelaria adicional. Aunque también reconoció los problemas en la cadena logística.

"Aparte de las negociaciones, Perú puede trabajar a la interna para mejorar sus controles en la cadena logística, definiendo entidades responsables de cada asunto (…) No es ningún secreto que tenemos problemas en el manejo de la cadena logística que debemos mejorar", comentó.

La revisión de los actuales regímenes tributarios también se está considerando. "Modificar, simplificar y optimizar los regímenes y las obligaciones formales de las empresas, así como adecuar las normas del Código Tributario y demás normativa tributaria a fin de adecuarlas a las modificaciones planteadas", menciona la norma.

Para Ramos, este aspecto termina planteándose de manera generalizada, pero calza con las recientes declaraciones del titular del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), Elmer Cuba, de que "ha llegado la hora de cambiar" algunos esquemas "más diseñados que tienen más de 30 años". En específico, el ministro se refirió al Régimen Único Simplificado (RUS) y al Régimen Especial de Renta (RER).

Más info en gestion.pe

YA NO SE VA TRAS REDUCCIÓN

Se habría planteado "optimizar" feriados

GEC

Una de las ocho materias en las que se buscará legislar es la laboral y promoción del empleo. En detalle, uno de los puntos contemplados sería revisar el esquema de los feriados laborales.

Así la situación, el documento al que tuvo acceso Gestión considera una "optimización" del uso de estos días para mantener un equilibrio entre la productividad, la vida laboral, familiar y dinamizar el turismo interno.

"[Se busca] modificar el régimen de feriados no laborales, con la finalidad de optimizar su uso para fomentar la productividad, conciliar la vida laboral y familiar y promover el turismo", se lee en el documento que se habría discutido en PCM.

Vale decir que en el borrador que se conoció semanas atrás se mencionaba: "Modificar el régimen de feriados no laborables y reducir su número, con la finalidad de racionalizar su uso y fomentar la productividad".

La manera en que se plantea el ajuste se alinea a lo referido, semanas atrás, por el titular del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), Elmer Cuba, de que se moverían a los lunes para evitar frenos en la actividad económica.

De hecho, el primer ministro, Luis Galarreta, comentó ante la prensa en la tarde de ayer que el ajuste del esquema de feriados responde a la "idea de ordenarlos, como se ha comentado anteriormente desde el MEF".

Al tema de feriados se habrían sumado otras iniciativas. El Gobierno de Fujimori buscaría ajustes para "atender la problemática del empleo, la empleabilidad y el autoempleo de la población juvenil, con la finalidad de promover la generación de oportunidades laborales y de desarrollo laboral y profesional".

Otro aspecto es que habría perseguido es establecer un marco regulatorio para que se otorguen bonos de productividad y otros incentivos por desempeño. A fin de que no supongan mayores cargas para las empresas y se incentive su uso, se apuntaría a que estas no tengan carácter remunerativo en el ámbito privado.

EDITORIAL

Sin el IPD, por favor

JUEGOS PANAMERICANOS. Ayer, la presidenta Keiko Fujimori reiteró que el Perú está preparado para organizar los mejores Juegos Panamericanos, "de la mano del Instituto Peruano del Deporte" (IPD). Fue durante la apertura de la LXIV Asamblea de la Organización Deportiva Panamericana (Panam Sports). La cita se realiza en Lima, durará una semana y es probable que tras los actos protocolares, la atención se centre en los aspectos pendientes para que Lima 2027 replique el éxito de Lima 2019. Recordemos que también seremos anfitriones de los Juegos Parapanamericanos, cuyo ente rector es el Comité Paralímpico de las Américas.

Los excelentes resultados de dichos eventos fueron el factor decisivo para que la capital peruana fuese elegida "de emergencia", en marzo del 2024, pues Panam Sports le retiró la sede a Barranquilla (Colombia), por incumplimiento de contrato. Los Juegos Panamericanos se llevarán a cabo entre el 23 de julio y el 8 de agosto, y los Juegos Parapanamericanos, entre el 20 y el 29 de agosto del 2027. Falta menos de un año, así que tendrían que formar parte de la agenda de corto plazo del Gobierno.

> "Si el Gobierno va a seguir reciclando funcionarios, que al menos examine a profundidad sus antecedentes".

La gran pregunta es si los preparativos para las máximas citas deportivas continentales están bien encaminados. El gran escollo es justamente el IPD, conocido por sus deficiencias administrativas y la inestabilidad de sus altos mandos. En el periodo 2021-2026, fue una de las entidades estatales que tuvo más presidentes (ocho). El penúltimo, Federico Tong, fue destituido en noviembre pasado, una semana antes del inicio de los Juegos Bolivarianos Ayacucho-Lima, por la pésima gestión de los preparativos para dicho evento. El Gobierno de José Jerí tuvo que emitir un decreto de urgencia que asignó S/ 35 millones adicionales al evento.

Este mes, el nuevo Gobierno designó presidente del IPD a Óscar Fernández, en reemplazo de Sergio Ludeña –una fumigación en la Videna, con personas dentro del recinto, detonó su salida–. Fernández ya lideró el IPD, entre diciembre del 2016 y agosto del 2018. Salió porque un informe periodístico reveló que había contratado como asesoras a tres allegadas de su esposa. También fue ministro de Trabajo de José Jerí y José Balcázar. Y el nuevo jefe de Operaciones de Lima 2027 es César Linares, quien tuvo un cargo similar nada menos que para los Bolivarianos. Si el Gobierno va a seguir reciclando funcionarios, que al menos examine a profundidad sus antecedentes. Para Lima 2019, el trabajo estuvo a cargo de un comité organizador independiente. Para Lima 2027, ese comité está presidido por el presidente del IPD. ◆

OPINIÓN

RODRIGO ISASI
Managing director en Empathy

Servicios vivos: ¿Quién es el dueño de un servicio?

Se recomienda trabajar por trenes o releases; es decir, ir acumulando las mejoras priorizadas y, en determinados periodos de tiempo, pasarlas a producción.

"Deséales a tus enemigos un restaurante". Este dicho ácido y popular en la industria transmite lo complejo que es operar un servicio de cara al cliente, donde tienes múltiples partes que se pueden mover a la vez.

La clave de los que lo hacen bien es construir un modelo operativo robusto y una cultura con criterios claros, donde puedas empoderar y asegurar consistencia. Con el tiempo, la ejecución te va enseñando y permitiendo afinar detalles, ganar destrezas, encontrar eficiencias y anticipar riesgos. En resumen, operar mejor. Y acá se genera la parte virtuosa para mí. Tantas partes que se mueven y tantas posibilidades hacen que uno gane mucha experiencia y que pueda ir mejorando con cada error, con cada acierto, con cada repetición y con cada nuevo caso particular.

Pero, ¿cómo se captura cada uno de esos aprendizajes? En productos de consumo, se actualizan las formulaciones y se ajustan las líneas de producción; en productos digitales, se programan los ajustes y quedan en un código. En servicios, se depende de herramientas menos versátiles, como manuales de operaciones o rutinas de gestión.

Ahí está la criticidad de la gerencia de operaciones, uno de los roles más complejos, que impacta en la experiencia de nuestros clientes. Pero este rol en la práctica, se enfrenta a dos barreras para lograr esa sistematización de los aprendizajes en el modelo operativo. La primera es el día a día: siempre hay algo que atender, algún problema con el equipo, reclamo de un cliente o alguna externalidad que captura su tiempo y enfoque. El segundo, es la tensión entre operar con confiabilidad lo que ya funciona y todos conocen e introducir un cambio que requiera un nuevo aprendizaje.

¿Cómo mantener el servicio en constante evolución? Una opción que viene de la gestión de productos digitales es la conformación del rol de *product owner*. En servicios, este es un rol que es responsable de la evolución sistematizando todos estos pequeños aprendizajes, ya sea en manuales de operaciones, sistemas o rutinas. Además, debe llevar constantemente una validación del valor generado al cliente. En la gestión de productos digitales, el *product manager* se guía por ejercicios analíticos y por investigación de primera mano para priorizar los cambios que mejoren el producto, encargándose de la implementación de los mismos con el equipo de desarrollo. En el caso de los servicios, es similar: análisis y escucha a los clientes y cocreación con la gerencia de operaciones. Recomiendo trabajar por trenes o *releases*; es decir, ir acumulando las mejoras priorizadas y, en determinados periodos, pasarlas a producción.

> **La agentificación y la digitalización de la experiencia son grandes habilitadores, pero el punto de partida es la cultura y la dinámica de trabajo".**

En la mayor parte de organizaciones de servicios lo que predomina es una dupla de marketing y operaciones, en la que marketing tiene un rol comercial enfocado en lo comunicacional, el precio y el portafolio, pero no en el servicio en sí. Sin embargo, veo que cada vez más se potencia el rol de CX, que incluye la gestión de indicadores de servicio. Es un rol más natural para esta responsabilidad de evolución; sin embargo, en mi experiencia, el éxito depende de las capacidades de diseño y apropiación que tenga este equipo. La agentificación y la digitalización de la experiencia son grandes habilitadores, pero el punto de partida es la cultura y la dinámica de trabajo.

Opine:
@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

GESTIÓN

Director periodístico (e): Víctor Melgarejo
Editora central: Rosina Ubillús
Editores: Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro.
Editor de diseño: Joel Vilcapoma

Dirección: Jirón Paracas 532, Pueblo Libre.
T. Redacción: 311 6500
T. Publicidad: 708 9999
Publicidad: Mariana Icochea, mail: mariana.icochea@comercio.com.pe

Suscripciones Central de Servicio al Cliente: 311 5100.
Horario: De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.; sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe
Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.
Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1.
Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.
Todos los derechos reservados.
Prohibida su reproducción total o parcial.
Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687.

Oet

NEGOCIOS

SEGÚN REPORTE DE FLANQUEO

Mercado de tortas mueve S/ 1,400 millones y crece 12% anualmente

En volumen, ventas llegarían a alrededor de 22 millones de unidades en este 2026 en el país. El segmento medio, con productos entre S/ 50 y S/ 90, concentra la mayor participación en Lima con 45%. María Almenara y Tortas Vlady son las marcas más recordadas en la capital.

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

ISTOCK

Costos. En los últimos cinco años, costo de los insumos creció cerca de 50%, representando un reto para las pastelerías.

Para las familias y empresas, la celebración de un cumpleaños, un logro o cualquier ocasión especial suele tener como protagonista infaltable a las tortas. Debido a su demanda, el mercado de este postre viene creciendo y presentando una alta fragmentación por la gran cantidad de opciones disponibles y diversidad de precios, de acuerdo con el estudio de Flanqueo.

Javier Quiñones, gerente general de la consultora, proyectó que el mercado de tortas alcanzaría una venta de alrededor de 22 millones de unidades este 2026.

En términos de valor, este sector gastronómico mueve aproximadamente S/ 1,400 millones al año en el mercado local y registra un crecimiento anual de entre 10% y 12%.

"Un detalle interesante es que en los últimos cinco años este rubro ha venido creciendo. En el 2022, facturaba cerca de S/ 900 millones al año y hoy está por S/ 1,400 millones, un crecimiento de casi 50%", comentó a Gestión.

Agregó que tal repunte fue producto de la explosión de algunas cadenas y, especialmente, del incremento de la digitalización y la apertura de nuevas tiendas.

Marcas más recordadas

Más allá de cuánto factura el mercado de tortas, Flanqueo identificó cuáles son las marcas que ocupan el top of mind del consumidor, es decir, aquellas con mayor nivel de recordación en Lima, en los NSE A, B y C. Este indicador, sin embargo, no debe confundirse con participación del mercado.

La razón está en la alta fragmentación de este negocio: se estima que hay alrededor de 10,000 panaderías y pastelerías en el país. En ese sentido, inclusive la marca líder tendría una participación inferior al 10%.

En concreto, María Almenara encabeza el ranking, con 76% de recordación en Lima, considerando respuestas múltiples. Le siguen Tortas Vlady, con 71%; y Tortas Gaby, con 67%. En el cuarto lugar, se ubica Dolce Capriccio, con 50%. El listado también incluye a Patty Pastelería, Rovegno y otros negocios.

Segmentos por precio

De otro lado, el análisis también permite observar cómo se distribuye la participación del mercado en Lima, según el precio de las tortas. Así, el segmento medio, con productos entre S/ 50 y S/ 90, concentra la mayor participación, con 45%. A esa categoría, le sigue el segmento económico, con tortas de menos de S/ 50, que representa el 30% del mercado.

En menor medida aparece el segmento premium, con precios de entre S/ 100 y S/ 190; mientras que el segmento de lujo, con productos de más de S/ 190, concentra el 5%.

En tal escenario, ¿dónde está la oportunidad para los emprendedores? Para el gerente de la consultora, la fragmentación del mercado abre espacio para nuevos actores, especialmente a través de la especialización.

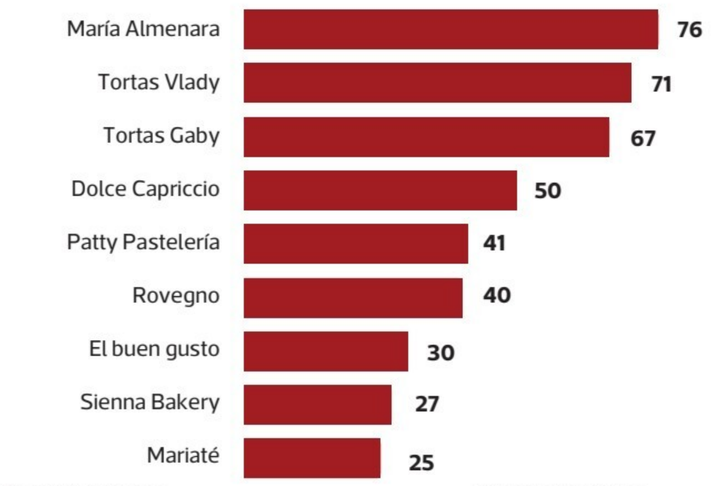
"Cuando hay un líder definido y los segmentos están entre estos cuatro, entrar al nivel medio y económico es más difícil porque requiere volumen. En cambio, las oportunidades para marcas nuevas normalmente están entrando al sector premium, con mayor ticket medio y mayor precio. No necesitan una gran cadena: necesitan un local importante, venden y se van posicionando en el mercado", anotó Quiñones.

Dicha oportunidad también se extiende al segmento de lujo, donde la personalización adquiere relevancia.

Más info en gestion.pe

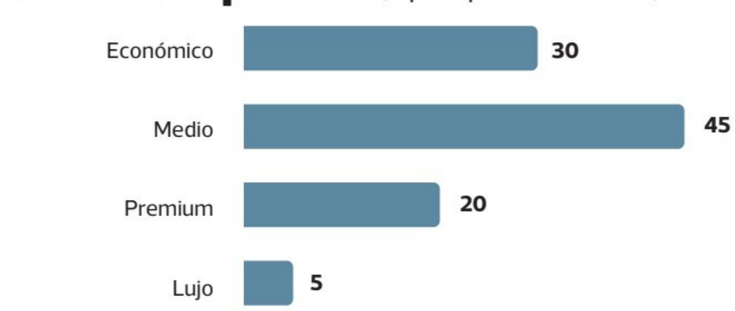
Las marcas más recordadas del mercado de tortas en Lima Metropolitana*

(% de menciones)



FUENTE: Flanqueo *Respuesta múltiple

Segmentos que concentran las ventas del mercado de tortas en Lima Metropolitana (% participación en unidades)



FUENTE: Flanqueo

EN CORTO

Canales. El análisis de Flanqueo muestra que las pastelerías concentran el 40% de las compras de tortas, mientras que los supermercados representan el 30%. Esta distribución está en línea con el peso de los segmentos económico y medio dentro del mercado. En tanto, el 15% de los consumidores compra en pastelerías premium o de lujo y otro 15% en emprendedores.

FICHA TÉCNICA

Universo: hombres y mujeres de Lima Metropolitana.
Nivel socioeconómico: A, B y C.
Edades: de 25 a 55 años.
Muestra: 200 casos.
Margen de error: 7%.
Periodo de realización: segundo trimestre del 2026.

ANTE PRESIÓN POR EL FENÓMENO DE EL NIÑO

Logística de carga refrigerada prevé alza de demanda en 40%

Operadores logísticos anticipan mayor movimiento de carga refrigerada entre agosto y octubre, mientras evalúan rutas alternas, almacenamiento y transporte aéreo ante eventuales interrupciones de la infraestructura vial.

DE GESTIÓN

ANI LU TORRES
ani.torres@diariogestion.com.pe

La cadena de frío podría enfrentar una mayor presión en los próximos meses. El operador logístico Ransa, cuya infraestructura se destina en 30% a carga refrigerada, estima que, bajo un escenario similar a los eventos de el fenómeno de El Niño 2017, la demanda por capacidad logística aumentaría entre 30% y 40% entre agosto y octubre, ante eventuales interrupciones de las principales rutas y una mayor necesidad de almacenamiento y transporte especializado.

El escenario ocurre mientras la Comisión Multisectorial encargada del Estudio Nacional del fenómeno de El Niño (Enfen) mantiene el estado de "Alerta de El Niño costero". En su último comunicado, del 14 de agosto, el organismo previó la continuidad del evento hasta el verano del 2027 y temperaturas del aire muy por encima de lo normal en toda la costa durante agosto-octubre. Cabe indicar que hoy emitirá un nuevo informe.

Para los negocios que dependen de la cadena de frío, el impacto de estas condiciones puede ser relevante. Más del 60% de las agroexportaciones requiere refrigeración y el Perú moviliza entre 180,000 y 200,000 contenedores refrigerados al año, según Cristian Dolorier, docente de Adex Global Learning. Arándanos, paltas, cítricos, espárragos, mangos y uvas figuran entre los principales productos que utilizan esta infraestructura. Ello, sin contar la demanda de sectores como pesca, salud, retail y alimentos.

GEC

Alternativa. Frío Aéreo señaló que se debe promover el transporte marítimo entre puertos locales como ruta alterna ante huaycos.

OTROSÍDIGO

Horas críticas para conservar calidad

Ruta. Un contenedor de kion puede recorrer más de 300 kilómetros desde Satipo hasta el Callao, bajo una temperatura cercana a 2 °C. Una interrupción durante el trayecto puede reducir su vida útil, debido al aumento de temperatura. El impacto es relevante para productos perecibles, como el arándano, espárragos y otros, cuya calidad y precio depende de mantener la cadena de frío desde el campo hasta el mercado de destino.

Carga aérea

Elí Bustinza, gerente general de Frío Aéreo, empresa que cuenta con 3,200 metros cuadrados para atender carga refrigerada en el aeropuerto Jorge Chávez, prevé un incremento del movimiento aéreo entre septiembre y enero, con picos en octubre y diciembre.

El ejecutivo consideró que una menor disponibilidad de productos agrícolas, sumada a eventuales restricciones para utilizar las vías marítimas o terrestres, podría estimular el uso del transporte aéreo. Sin embargo, precisó que esta alternativa dependerá de que el valor de la carga permita absorber el mayor costo del flete.

El principal punto vulnerable en el país continúa siendo la infraestructura vial. Entre los corredores bajo mayor atención figuran la Panamericana Norte, especialmente el tramo Chiclayo-Piura; la Carretera Central, conexión de la selva central con Lima, y las vías hacia Olmos, relevantes para la agroexportación del norte. A ello se suma que las empresas agroindustriales ya afrontan sobrecostos de hasta 30% por factores como combustible y fertilizantes, informó Gabriel Amaro, presidente de AGAP.

¿Dilema empresarial?

El dilema para las compañías es cuánto anticiparse. Carlos Ciriani, director de Logística Extractiva de Ransa, indicó que en mayo implementaron una torre de control que integra información del ENFEN, Senamhi, MTC y Cenepred, además de datos de clientes y conductores. También una evaluación de rutas alternas, flota y capacidad de almacenamiento. Sin embargo, hasta inicios de agosto no había observado un movimiento significativo de inventarios de sus clientes.

La incertidumbre sobre la magnitud del fenómeno lleva a varias empresas a evitar el costo financiero de inmovilizar capital antes de tiempo. Para Fernando Pérez, del PAD-Piura, la preparación debería ir más allá del inventario. Las empresas necesitan revisar su liquidez, proveedores críticos, ubicación de stocks y rutas alternativas. Esperar hasta que ocurra una interrupción, advirtió, reduce el margen de maniobra.

En esa línea, Cristian Dolorier planteó que los eventos climáticos extremos obligan a revisar la flexibilidad de la logística peruana, incluyendo mecanismos que permitan recurrir con mayor rapidez al cabotaje o transporte aéreo cuando las carreteras queden interrumpidas.

Encuentra este contenido en:

REGISTRO DE MARCAS

De Khlomoney a Louis Vuitton: las firmas de belleza y moda detrás de inscripción de marcas

Las marcas globales de moda y las vinculadas a personajes famosos ponen la mira en Perú para su incursión o para ampliar su presencia. Así, Khlomoney Inc., vinculada a Khloé Kardashian, avanza en el mercado local; mientras que Louis Vuitton estaría preparando el ingreso de una nueva marca a la industria musical y del entretenimiento.

De igual manera, Giorgio Armani S.P.A. mostró interés por el mercado peruano, solicitando el registro de marca ante el Indecopi.

XO BLUE KHLOÉ KARDASHIAN

Khlomoney Inc., empresa de EE.UU. vinculada a Khloé Kardashian, solicitó el registro de la marca "XO Blue Khloé Kardashian" en las clases 03 y 04, que comprenden lociones, aceites y productos para el cuidado corporal, geles y productos para el baño, fragancias, perfumes, brumas capilares y corporales, así como velas.

XO BLUE KHLOÉ KARDASHIAN

GIORGIO ARMANI RED NECTAR PASSIONE

Giorgio Armani S.P.A., casa de moda y lujo italiana, requirió el registro de "Giorgio Armani Red Nectar Passione" en la clase 03, apuntando a jabones perfumados, perfumes, aguas de colonia y de tocador, aguas de perfume, desodorantes personales, así como lociones y cremas corporales perfumadas.

GIORGIO ARMANI
red nectar
passione

LV RECORDS

Louis Vuitton Malletier, de Francia, solicitó el registro de "LV Records" en las clases 09, 35, 36, 41 y 45, que comprenden grabaciones y archivos de música, gestión de licencias y derechos de autor, recaudación de regalías, conciertos, entretenimiento, espectáculos, pódcast y producción, distribución y publicación musical.

LV RECORDS

OPINIÓN

SANDRO DENEGRI
Director del MBA con especialización en Business Analytics de Pacífico Business School

El relato: ese muerto que goza de tan buena salud

"Dato mata relato" es un aforismo repetido en directorios, comités y escuelas de negocio. La frase transmite una tranquilizadora sensación de racionalidad: basta con mostrar evidencia para que desaparezcan las creencias erróneas. Sin embargo, la realidad es mucho más incómoda. Los datos rara vez matan los relatos. Con frecuencia ocurre exactamente lo contrario: los relatos sobreviven incluso cuando los datos los contradicen.

¿Por qué sucede esto? La razón no es tecnológica, sino profundamente humana.

Yuval Noah Harari en Sapiens lo explica de una manera diáfana: la ventaja evolutiva decisiva de nuestra especie fue su capacidad de crear narraciones que nos hicieron colaborar. Así, los aproximadamente 5,000 años desde la aparición de los sistemas numéricos –Uruk, en el actual Irak, 3,300 a.C.– palidecen ante los 70,000 años que nos acompañan los relatos, en lo que Harari denomina la Revolución Cognitiva.

En otras palabras, nuestro cerebro lleva decenas de miles de años entrenándose para crear y creer historias y apenas unas generaciones interpretando estadísticas. Por eso resulta ingenuo creer que una gráfica, por sí sola, cambiará una opinión arraigada. Ningún dato resulta más incómodo que aquel que contradice la historia sobre la cual se construyó una decisión exitosa.

> **Nuestro cerebro lleva decenas de miles de años entrenándose para crear y creer historias y apenas unas generaciones interpretando estadísticas.**

Cuando un dato contradice una creencia profundamente arraigada, rara vez la reemplaza. Lo habitual es que active mecanismos de defensa: cuestionamos la fuente, dudamos del mensajero, reinterpretamos la evidencia o desplazamos el debate hacia otro terreno. La psicología cognitiva ha documentado ampliamente que las personas no procesamos la información para descubrir la verdad, sino para preservar la coherencia de nuestras convicciones.

Lo que ocurre en individuos suele reproducirse en organizaciones.

Se invierten millones en plataformas analíticas pensando que el acceso a más información producirá mejores decisiones. Kodak tenía datos sobre el poder transformador de la fotografía digital, pero durante demasiado tiempo prevaleció la narrativa construida alrededor de su negocio tradicional. Los dashboards abundan; las decisiones no siempre cambian. Lo que compite contra decisiones basadas en datos no es la falta de estos, sino la narrativa previa que distorsiona la asignación de capital, retrasa la innovación y eleva el riesgo competitivo.

El liderazgo moderno exige comprender esta realidad. La verdadera batalla no es entre datos y relatos. Es entre relatos viejos y relatos mejores. Los datos son esenciales, pero su capacidad transformadora aparece solo cuando logran modificar la historia que las personas cuentan sobre el negocio, el mercado o el futuro.

Por ello, las organizaciones verdaderamente orientadas al dato no son aquellas que sustituyen los relatos por métricas. Son aquellas que utilizan los datos para depurar, enriquecer y contrastar sus narrativas estratégicas. El dato aporta evidencia; el relato aporta interpretación, contexto y, muchas veces, inspiración. La pregunta para cualquier CEO no es si dispone de más datos, sino si está dispuesto a abandonar un relato cuando la evidencia demuestra que ha dejado de explicar adecuadamente la realidad. En mercados cada vez más inciertos, la competitividad depende menos de disponer de información y más de la capacidad para corregir a tiempo las historias que orientan las decisiones.

Ninguna organización fracasa por falta de *dashboards*. Muchas fracasan por aferrarse a una historia que los datos ya desmintieron.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

OPERACIÓN INCLUYE ACTIVOS EN PERÚ

Boliden tomará control de Nexa Resources en el 2027

La transacción contempla un intercambio de acciones con Votorantim y comprende tres minas polimetálicas y la fundición de Cajamarquilla. El acuerdo, sujeto a aprobaciones, también activará ofertas por títulos en manos de accionistas minoritarios.

DIFUSIÓN

Minería. Cajamarquilla, activo clave en el país.

La sueca Boliden acordó adquirir el control de Nexa Resources a Votorantim mediante un intercambio de acciones, en una operación que cambiará la propiedad de uno de los principales grupos mineros y metalúrgicos con presencia en Perú.

Votorantim transferirá sus acciones de Nexa y recibirá 0.250 acciones ordinarias de Boliden por cada acción de Nexa. Con la operación, prevista para el primer trimestre del 2027, Boliden espera alcanzar el 64.68% de las acciones y derechos de voto de Nexa, mientras Votorantim tendría cerca del 7% de Boliden.

El cambio de control involucra directamente al negocio peruano. Nexa opera en el país las minas polimetálicas Cerro Lindo, Atacocha y El Porvenir, además de la fundición de zinc de Cajamarquilla, que la compañía califica como la mayor de América.

Nexa continuará como entidad legal independiente, mantendrá su cotización en la Bolsa de Nueva York y, según Boliden, conservaría a su actual equipo gerencial. La compañía sueca ejercerá el control a través del directorio.

Tras el cierre, Boliden deberá realizar ofertas públicas por las acciones restantes de determinadas subsidiarias de Nexa listadas en Perú. Además, prevé lanzar una oferta voluntaria en efectivo por los títulos de Nexa que permanezcan en manos de accionistas minoritarios.

Cabe indicar que el acuerdo aún está sujeto a aprobaciones corporativas, regulatorias y antimonopolio.

EN CORTO

Alcance. Boliden es un grupo sueco dedicado a la exploración, minería, fundición y reciclaje de metales. La compañía cuenta con aproximadamente 8,000 empleados y registra ingresos anuales cercanos a SEK 90,000 millones. Tras la operación, Nexa será gestionada como un negocio separado, manteniendo su estructura legal y cotización en Nueva York.

Más info en gestion.pe

INVERSIÓN ENERGÉTICA

Pluspetrol suma US$100 millones para producir gas

Pluspetrol proyecta invertir US$ 100 millones en el Lote 88, en Cusco, para perforar dos pozos productores de gas natural y uno inyector de cortes de perforación en la locación San Martín 1. La iniciativa, presentada ante el Senace, busca sostener la producción del yacimiento y atender la demanda nacional.

Las actividades de construcción y perforación se desarrollarían durante los primeros 20 meses. A estas obras, se sumará la implementación de instalaciones de superficie, como *flowlines* y un *manifold*, asociadas a los dos nuevos pozos productores. En tanto, la etapa de operación, que comprende la producción y el mantenimiento, está proyectada hasta el año 2040.

Reserva de gas

La intervención ocurre mientras las reservas de gas natural destinadas al mercado interno enfrentan perspectivas de agotamiento en un horizonte estimado de 12 años, según el contexto planteado en la información de la compañía.

El proyecto también contempla instalaciones temporales para la captación y conducción de agua, el tratamiento y vertimiento de efluentes, además de flowlines y un manifold asociados a los nuevos pozos.

RADAR EMPRESARIAL

EN HUÁNUCO

CTG prevé obras en hidroeléctrica Chaglla

DIFUSIÓN

Mejora. Proyecta infraestructura de telecomunicaciones.

◆ La Empresa de Generación Huallaga (EGHSA), vinculada a China Three Gorges Corp. (CTG), presentó ante el Servicio Nacional de Certificación Ambiental para las Inversiones Sostenibles (Senace) un Informe Técnico Sustentatorio (ITS) para implementar una torre de telecomunicaciones en Chaglla (Huánuco), la tercera central hidroeléctrica más grande del país.

La nueva torre permitirá alcanzar la altura necesaria para que los equipos de telecomunicaciones mantengan una línea de visión despejada, facilitando la transmisión y recepción de señales a largas distancias y reduciendo las interferencias.

De esa manera, la empresa busca fortalecer las comunicaciones operativas de la hidroeléctrica y asegurar la disponibilidad permanente del servicio de telefonía celular en la central.

EN CASO DE UNIVERSITARIO

Indecopi evalúa medida cautelar de Gremco

◆ Ante la medida cautelar otorgada por el Poder Judicial a Gremco, que dispone el levantamiento provisional de la suspensión del procedimiento concursal de Universitario, el Indecopi informó que las secretarías técnicas de la Comisión de Procedimientos Concursales y de la Sala Especializada en Procedimientos Concursales han tomado conocimiento de dicha decisión.

Añadió que el citado mandato judicial se encuentra en evaluación ante los órganos resolutivos correspondientes, en el marco de sus competencias y en el irrestricto respeto a la independencia de sus decisiones, de acuerdo con la ley.

FLORA & FAUNA

20 locales

En Lima espera alcanzar la cadena de supermercados.

DIFUSIÓN

Tras reciente apertura de tienda número 14, en Magdalena, sumará más puntos para expandir sus líneas de alimentación saludable.

MINERÍA DE ORO

Alpayana compra acciones de Galantas

◆ Alpayana SAC adquirió 91.3 millones de acciones comunes de Galantas Gold Corporation, equivalentes a aproximadamente 10.97% de la compañía canadiense, a unos US$ 0.30 por acción, por un monto total de aproximadamente US$ 27.7 millones (38.35 millones de dólares canadienses).

La operación se realizó mediante un acuerdo privado de compra de acciones. Así, suma una nueva inversión en una firma canadiense. En julio, acordó invertir US$ 98.4 millones en Magna Mining.

Galantas es una minera canadiense enfocada en el desarrollo del proyecto de oro y cobre Indiana, en Chile, además de contar con proyectos de exploración en Irlanda del Norte y Escocia. Alpayana también remarcó que podría aumentar o reducir su participación en Galantas en el futuro, mediante operaciones de mercado, acuerdos privados, nuevas suscripciones u otras transacciones.

ISTOCK

Activos. Galantas tiene proyectos en Chile e Irlanda del Norte.

ANTE CAMBIOS EN TENDENCIAS DE CONSUMO

Cinnabon amplía portafolio y retomará expansión local

Creciente intención de consumir menos azúcar motiva a la marca de rollos de canela dulces a apostar por productos salados. En el 2027, planean reiniciar expansión con un ritmo de aperturas de entre dos y tres locales por año. Arequipa atrae interés de la cadena.

JOSIMAR CÓNDOR
josimar.condor@diariogestion.com.pe

El negocio de postres enfrenta un año de doble desafío. A la adversa estacionalidad por el fenómeno de El Niño, que extendió el calor y desincentivó el consumo de dulces y bebidas calientes, se suma un cambio más estructural: el consumidor, sobre todo de entre los 25 y 40 años de edad, busca cuidarse y consumir menos azúcar. Así, la internacional Cinnabon ajusta su comunicación, exhibición y productos.

Jean Carlo Villanueva, gerente de Marketing de la marca en Perú, anunció que el portafolio marcado por los rollos dulces de canela cambiará notablemente. En estos días, introducirán postres salados. Así, en lugar de relleno dulce, los rollos tendrán jamón, queso y otros insumos.

La propuesta, de menores calorías, apunta a ampliar momentos de consumo hacia el desayuno y el antojo salado. No será un producto de temporada, sino que entrará al core del negocio, en línea con la transformación que ya se implementa a nivel regional y global.

"Hay mucho público que se quiere cuidar. A partir de cierta edad, empiezan a consumir menos dulce y es por eso que nosotros estamos por lanzar nuestros productos salados", explicó.

Reinicio de expansión

Para Cinnabon, este 2026 es un año de consolidación, mas no de apertura de locales. Con 21 puntos de venta en Lima –las últimas aperturas fueron en Parque La Molina, Km 40 y Larcomar el año pasado–, la cadena busca afianzar la operación en Lima.

El plan es retomar en el 2027 el ritmo histórico de entre dos y tres aperturas por año. La novedad es que el crecimiento incluirá provincias. "Ya que nos consolidamos en Lima, la siguiente etapa sería ver locales en provincias, en Trujillo, en Arequipa, en Cusco", detalló Villanueva. Dentro de las opciones, la Ciudad Blanca aparece como la plaza más avanzada, por su desarrollo de centros comerciales y clima frío que motivaría el consumo de postres. "Arequipa es un lugar muy grande, con varios centros comerciales, y podríamos incluso ir hasta tres locales", adelantó.

El ejecutivo reconoció que la disponibilidad de locales comerciales en malls es cada vez más limitada, por lo que también exploran formatos de puerta a calle. Para provincias, el modelo contempla un micro centro de producción propio en destino, con batidoras y refrigeración.

DIFUSIÓN

Provincias. En el 2027 marcaría el ingreso de la marca a provincias.

LAS CLAVES

Balance. El primer semestre, Cinnabon creció en un dígito bajo en Perú, sin alcanzar a la expectativa.

Ajustes. Ante altas temperaturas por El Niño, orientaron la oferta hacia categorías de verano y la venta cruzada.

Tickets. Calor afecta ticket promedio de compra de postres dulces.

Más info en gestion.pe

BAJO LA LUPA

AUGUSTO RODRÍGUEZ
Vicepresidente ejecutivo de Inversiones RIMAC

La apuesta por la deuda en soles

Resulta fundamental prestar atención no solo al nivel de endeudamiento, sino también a su estructura.

GEC

La existencia de referencias soberanas de largo plazo generó además beneficios que trascendieron al propio mercado de deuda pública.

Países como el Perú suelen acceder al mercado internacional de capitales para financiar parte de sus necesidades de inversión. Sin embargo, esta alternativa no está exenta de riesgos. Con frecuencia, el financiamiento externo se obtiene en monedas extranjeras, lo que puede convertirse en una fuente de fragilidad macroeconómica. Eichengreen, Hausmann y Panizza acuñaron el concepto de "pecado original" para describir precisamente la incapacidad de muchas economías emergentes de endeudarse en el exterior en su propia moneda y, preferentemente, a largo plazo y tasa fija. Ello genera descalces cambiarios y financieros que pueden afectar su capacidad de pago ante choques internos o externos.

Reducir estas vulnerabilidades es fundamental para preservar la sostenibilidad de la deuda pública. Un elevado endeudamiento externo, por ejemplo, puede amplificar los efectos de una depreciación significativa de la moneda local, incrementando el costo de atender el servicio de la deuda y deteriorando la solvencia del país. Por ello, resulta fundamental prestar atención no solo al nivel de endeudamiento, sino también a su estructura: la moneda en que está denominada, sus plazos de vencimiento, las condiciones financieras pactadas y las fuentes de financiamiento utilizadas.

En lo que va de este siglo, la experiencia peruana ha sido particularmente destacada, mostrando cómo un país emergente puede mitigar progresivamente los riesgos asociados al pecado original. A la reducción de la deuda pública bruta, que pasó de 48.3% del PBI en el 2000 a 30.2% en el 2025, se suma un cambio significativo en su composición. Durante ese período, la participación de la deuda interna aumentó de 20% a 57% del total. Como resultado, el servicio de la deuda externa respecto de las exportaciones cayó de 30.1% en el 2000 a 5.5% en el 2025.

La reducción de estas vulnerabilidades no fue producto del azar. A partir del 2003, en el país se impulsó una estrategia orientada a desarrollar el mercado doméstico de deuda pública en soles. Un instrumento fundamental fue el Programa de Creadores de Mercado, cuyo objetivo consistió en generar un mercado de bonos soberanos principalmente a tasa fija, líquido y profundo, capaz de construir una curva de rendimientos de referencia para el sistema financiero.

Los resultados han sido notables. Al cierre del 2025, los bonos soberanos representaban aproximadamente la mitad de la deuda pública bruta del país. Asimismo, la deuda a tasa fija elevó su participación de 14% a 91% dentro de la deuda interna, reduciendo la exposición a variaciones en las tasas de interés. Paralelamente, la vida media de la deuda pública interna pasó de 4.6 años en el 2002 a 10.1 años en el 2025, mitigando el riesgo de refinanciamiento. Un hito en este proceso fue la emisión del primer bono soberano a 30 años en soles y a tasa fija en el 2007, contribuyendo a consolidar una de las curvas soberanas en moneda local más extensas entre las economías emergentes de América Latina.

La existencia de referencias soberanas de largo plazo generó además beneficios que trascendieron al propio mercado de deuda pública. Al proporcionar tasas de referencia para horizontes más extensos, contribuyó al desarrollo del crédito hipotecario en soles y ayudó a reducir los descalces cambiarios de las familias.

El mercado también ganó profundidad gracias a la incorporación de nuevos participantes. Desde el 2005, los inversionistas extranjeros comenzaron a tomar posiciones en la curva soberana, aportando liquidez y reflejando su confianza en la deuda pública y en la moneda local. Al cierre del 2025, su participación alcanzaba el 44% del saldo de bonos soberanos. A lo anterior se sumó una mejora significativa de la liquidez: la negociación secundaria pasó de representar alrededor de 0.1 veces el saldo de bonos soberanos al inicio del programa a cerca de 4.0 veces en la actualidad, favoreciendo una formación de precios más eficiente y menores costos de transacción.

> **"Los avances alcanzados descansan sobre pilares que no deben darse por sentados: disciplina fiscal, instituciones sólidas y una base de ahorro de largo plazo".**

No obstante, parte de este avance se desaceleró tras la pandemia. Los elevados déficits fiscales asociados a la emergencia sanitaria debieron financiarse en buena medida en los mercados internacionales, recordando las limitaciones del mercado local. En su punto más álgido, la participación de la deuda interna en el total cayó de 68% en 2019 a 46% en 2021, borrando en pocos meses casi una década de avances en ese indicador. Asimismo, decisiones como los sucesivos retiros de fondos previsionales redujeron una importante fuente de ahorro doméstico. Como reflejo de ello, entre el 2019 y el 2025 la participación de las AFP en la tenencia de bonos soberanos cayó de 27% a 8%, reduciendo el peso de uno de los principales inversionistas institucionales del país.

Aún queda camino por recorrer en el desarrollo de nuestro mercado doméstico de deuda. Su importancia radica en que es una fuente que ayuda a canalizar el ahorro hacia la inversión productiva, contribuyendo al crecimiento de largo plazo. La experiencia peruana demuestra que reducir el pecado original es posible. Sin embargo, los avances alcanzados descansan sobre pilares que no deben darse por sentados: disciplina fiscal, instituciones sólidas y una base de ahorro de largo plazo. Preservarlos será fundamental para seguir ampliando las fuentes de financiamiento en moneda local y fortalecer la estabilidad macroeconómica del país.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

PARA SUMAR MÁS MECANISMOS CONTRA EL NIÑO

Gobierno alista cambios a Servicios por Impuestos y otros dos decretos

Sobre SxI, se reduciría el plazo hasta la firma del contrato a solo 15 días. Además, transferencia de recursos y plan contra sequía está en el radar. Cabe recordar que Gestión adelantó que hay 8.1 millones de hectáreas en riesgo por déficit hídrico.

WHITNEY MIÑÁN CABEZA
whitney.minan@diariogestion.com.pe

El país está en medio de la confluencia de dos anomalías climáticas: El Niño costero y El Niño global. Esta situación ya ha puesto en jaque a sectores primarios, como la pesca y el agro, pero su real magnitud se vería sobre todo en el verano del 2027. En este contexto, el Gobierno está contra el tiempo para hacer obras, de corto plazo, que mitiguen los posibles golpes durante el inicio del próximo año.

Cabe recordar que el nuevo Gobierno encontró 1,700 puntos críticos frente a las anomalías climáticas sin intervención así como un fondo de contingencia de solo S/ 800 millones.

En este contexto, como ha informado el propio Poder Ejecutivo, de ese total, se han priorizado 536 intervenciones (cifra que podría elevarse a 700 u 800 con ayuda del privado) y, desde el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), a través de modificaciones presupuestales, se destinaron S/ 2,000 millones a la reserva de contingencia en la primera semana del presente mes.

Con dicho presupuesto, se publicaron dos decretos supremos (declaratoria de emergencia por peligro inminente ante déficit hídrico y financiamiento para 383 intervenciones de limpieza y descolmatación en 8 regiones) y un decreto de urgencia (instalación de 12 geomallas en Lima y limpieza en 60 puntos críticos en el país), todo por S/ 630 millones.

Ahora, según información del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri), el Gobierno prepara tres decretos más que saldrán en los próximos días.

Los decretos "en ruta"

Un primer decreto supremo otorgaría recursos a sectores como Defensa; Vivienda, Construcción y Saneamiento; y Transportes. E incluso para la propia Autoridad Nacional de Infraestructura (ANIN). Serán unos S/ 1,000 millones para las actividades.

Con ello, hasta el 31 de agosto se habría asignado S/ 1,630 millones para El Niño y restaría S/ 370 millones (de los S/ 2,000 millones antes mencionados), que se espera se concreten en 15 días más.

Cabe recordar que el presidente del Comando Privado frente al Fenómeno El Niño, Carlos Neuhaus, declaró recientemente en Piura que "ya no hay tiempo" para obras de largo plazo ante fenómeno climático. Y, el propio ministro de Comercio Exterior y Turismo, Rogers Valencia, admitió que, por ejemplo, la descolmatación de Piura "recién está empezando" (**Gestión** 26.08.2026).

Otro decreto buscará una respuesta ante la sequía. Hay que precisar que **Gestión** informó que existe hoy una amenaza sobre el agro por déficit hídrico: 8.1 millones de hectáreas estarían en riesgo (27.08.2026).

Y, finalmente, se publicaría un decreto de urgencia (DU) que ajuste la modalidad de Servicios por Impuestos (SxI). Tal como lo anunció hace solo unos días el viceministro de Política y Supervisión del Desarrollo Agrario, Manuel Layseca.

Hay que recordar que el 02 de octubre del 2025 se promulgó la Ley N° 32460, que modificó la Ley N° 29230, y autorizó a las entidades públicas de los tres niveles de gobierno y a las universidades públicas a ejecutar servicios en salud, saneamiento y educación mediante el mecanismo de Obras por Impuestos.

> **El presidente del Comando Privado frente al Fenómeno El Niño, Carlos Neuhaus, declaró recientemente en Piura que "ya no hay tiempo" para obras de largo plazo ante el fenómeno climático".**

Servicios por Impuestos

El ajuste que se prepara a través de DU para SxI pretende que evolucione a un mecanismo que solo tarde 15 días. Esto se lograría teniendo ya listas desde el Estado las fichas de los servicios que se necesitan sean atendidos por el sector privado. Por ejemplo, la limpieza en el contexto de El Niño.

El Midagri dio a conocer que el proceso será así: la autoridad correspondiente publicará las fichas de los servicios e invitará a los postores, es decir, las empresas. Una vez se evalúen las propuestas, se firmarán los contratos. Incluso, para reducir tiempo, se le quitaría opinión a la Contraloría General de la República. Todo este proceso, previo a la firma del acuerdo contractual, debería tomar los 15 días contemplados.

Hasta el cierre de esta nota, el texto ya estaba consensuado con el MEF y ProInversión, pero resta sea revisado en Consejo de Ministros. Para ello, se buscaría una sesión extraordinaria para hoy o mañana.

Por ejemplo, en la cartera del Midagri, hay puntos que serán puestos bajo SxI: zonas como Chutuque (Piura), río la Leche (Lambayeque), Virú (La Libertad), Jequetepeque (La Libertad). Esto por un valor de S/ 200 millones. Pero, en total, se espera que SxI signifique unos S/ 2,000 millones (Gobierno nacional y subnacionales).

Más info en gestion.pe

DIFUSIÓN

PESE A EVENTOS CLIMÁTICOS, NO SE REGISTRA BLOQUEOS

Alertas de tránsito por fenómenos naturales

Con data de la Superintendencia de Transporte Terrestre de Personas, Carga y Mercancías (Sutran), hasta las 6 y media de la tarde de ayer, no figuraba ninguna alerta de tránsito restringido o interrumpido por fenómenos naturales.

Sin embargo, se registró tres alertas sobre situaciones como la deformación profunda de una vía en Satipo, Junín, por deformación profunda a causa de las lluvias y un derrumbe en Caraveli, Arequipa. Pero, esto no registró bloqueo de carreteras.

Además, habían 15 alertas de zonas con tránsito restringido o interrumpido por temas de infraestructura: mantenimiento y rehabilitación de puentes y carreteras. Por ejemplo, en San Antonio de Chuco, Caylloma - Arequipa, se registró mejoras en las vías.

GOURMET

FONOAVISOS
Grupo El Comercio
Anuncia llamando al (01)708-9999
fonoavisos@comercio.com.pe

HAY TRES POSTORES

Ahora Obras de Cabecera se adjudicaría en el verano 2027

Tras su lanzamiento en febrero del 2014, y luego de diversas prórrogas en el cronograma, el proyecto fue cancelado el 2023, para ser revaluado por el MVCS, y fue rediseñado y relanzado por ProInversión en julio del 2025, a fin de ejecutarse ya no en una, sino en dos fases.

ELÍAS GARCÍA
elias.garcia@diariogestion.com.pe

DIFUSIÓN

De larga data. Proyecto fue diseñado hace 25 años.

A pesar de que el fenómeno de El Niño se presenta cada vez con más frecuencia en el país, amenazando no solo con lluvias intensas en el norte, sino además con sequías en el centro y sur, el megaproyecto Obras de Cabecera, que permitiría asegurar mayor suministro de agua para Lima Metropolitana aún no se adjudica.

Ya el Centro Nacional de Estimación, Prevención y Riesgo de Desastres (Cenepred), ha previsto que El Niño puede provocar un déficit de lluvias a partir de octubre próximo, aunque hoy ya se observa una reducción sostenida en los volúmenes almacenados de agua en los embalses.

El proyecto Obras de Cabecera fue diseñado hace 25 años, para permitir el trasvase de aguas de las represas Pomacocha y Huallacocha Bajo, en la cuenca del río Mantaro, en la región Junín, y conducirlas por un túnel trasandino hasta un afluente del río Rímac.

Sin embargo, tras su lanzamiento en febrero del 2014, y luego de diversas prórrogas en el cronograma, el proyecto fue cancelado el 2023, para ser revaluado por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS), y fue rediseñado y relanzado por ProInversión en julio del 2025, a fin de ejecutarse ya no en una, sino en dos fases.

Bajo el nuevo diseño, la convocatoria del proceso se inició en julio del 2025, con la intención de adjudicarlo en diciembre de ese mismo año, aunque luego ProInversión ajustó el cronograma para entregarlo en el primer trimestre de este 2026.

Posteriormente, determinó que la adjudicación se daría el tercer trimestre de este año. Sin embargo, ahora, la citada agencia estatal ha establecido como fecha estimada para la buena pro el primer trimestre del 2027, en el verano del próximo año.

Pero, además, ahora el monto de inversión establecido para el proyecto es de US$ 779.52 millones, mayor que los US$ 480 millones que se previó que costaría cuando fue lanzado originalmente, con la diferencia además que ahora comprende menos obras (sólo de la fase 1, mas no de la fase 2).

EN CORTO

Estrategia. El proyecto busca el trasvase de aguas de las represas Pomacocha y Huallacocha Bajo. Ello permitiría, a través de otras obras adicionales, ampliar la capacidad del agua que pueda tratar Sedapal para potabilizarla y mejorar el suministro a 1.5 millones de usuarios en los distritos de Ate Vitarte, Santa Anita, La Molina, Pachacamac-Manchay y la zona alta de Cieneguilla.

Proceso postergado

Gestión consultó a ProInversión sobre las razones de la nueva prórroga. Esa agencia respondió, señalando que "el concurso para la entrega en concesión de la Fase 1 del proyecto de Obras de Cabecera, que comprende el tratamiento y distribución primaria del agua potable, se viene desarrollando según lo previsto en las bases del concurso y su cronograma".

Además, el área de prensa de esa agencia señaló que, las fechas publicadas para la buena pro se tratan de "cronogramas tentativos" e insistió en que se avanza de acuerdo con lo planificado, sin dar mayores razones de la prórroga antes mencionada.

Asimismo, ante la consulta de cuándo esa agencia prevé adjudicar la segunda fase, refirió que "la oportunidad de la convocatoria de la Fase 2 del proyecto, que comprende de obras de represamiento y conducción, depende de la planificación de abastecimiento de agua potable a cargo de Sedapal, y del MVCS".

ProInversión también respondió que, hasta el momento, existen tres postores precalificados para participar en el concurso. De acuerdo con esa entidad, los precalificados son: Acciona Agua; Consorcio Aguas de Huachipa Sur, integrado por las empresas Cadagua sucursal del Perú, Sacyr Agua Perú y Cintra Concesiones Perú; y Consorcio Huachipa, integrado por las empresas Powerchina Resources Limited, Powerchina International Group Limited y Veolia Servicios Perú.

Fases

La Fase 1 comprende el diseño, financiamiento, construcción, operación y mantenimiento de la Planta de Tratamiento de Agua Potable Huachipa II (dos etapas de 2.5 m^3/s cada una), el Ramal Sur hasta Manchay, que incluye cinco reservorios, así como la operación de la Bocatoma Huachipa y de la Planta Huachipa I.

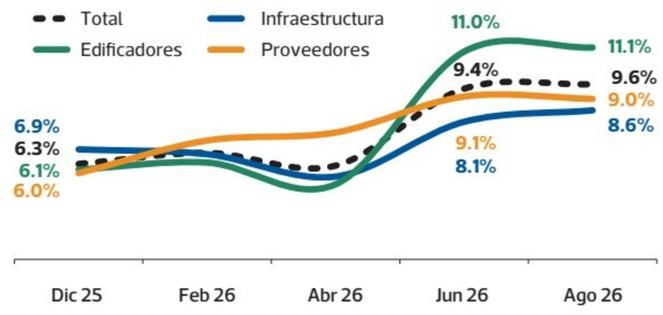
La Fase 2 contempla obras de represamiento y trasvase (a usar en época de estiaje) de 5 metros cúbicos de agua por segundo, procedente de la cuenca del río Mantaro hacia la cuenca del río Rímac a través de un túnel trasandino de 10 kilómetros de longitud.

Más info en gestion.pe

SEGÚN CAPECO

Variación en nivel de operaciones en las empresas del sector construcción

(En 2026 respecto a 2025)



FUENTE: CAPECO, Encuesta de Expectativas Empresariales, agosto 2026

Inmobiliarios son los más optimistas sobre construcción

Si bien las empresas de la construcción se mantienen optimistas, se habría "estancado" su entusiasmo sobre el crecimiento del sector. Sin embargo, cuando se les consulta por la inversión, hay un actor que se destaca.

Empresas de infraestructura, edificadores (inmobiliarios) y proveedores proyectaron una expansión del sector de 9.6% para este año, según la última encuesta de Capeco. Esto es prácticamente similar a lo esperado en junio (9.4%).

Los inmobiliarios lideran el optimismo con una proyección de crecimiento de 11.1% para este año. Esto responde directamente al auge sostenido en la venta de viviendas nuevas y un mercado hipotecario muy activo, argumentó Guido Valdivia, vicepresidente ejecutivo de Capeco.

Los proveedores, por su parte, presentan un ritmo intermedio (de 9%). Este segmento prevé un crecimiento muy cercano al promedio general del sector.

La infraestructura es el grupo más conservador (con 8.6%). Las empresas de este segmento muestran una cautela persistente, influenciada por la ralentización y parálisis en diversos presupuestos de la inversión pública para el cierre de año.

Sobre la inversión de las empresas constructoras en nuevos proyectos, las diferencias son marcadas entre los actores. En conjunto, se proyecta que este indicador aumentaría 9.6% este año. Pero, en detalle, los inmobiliarios son los más entusiastas: proyectan una expansión de 17.4%, muy por encima de su mirada en junio (14.3%).

Las cifras mencionadas podrían "tambalear" tomando en cuenta que hoy el fenómeno de El Niño severo es el principal riesgo percibido por empresarios.

LA CIFRA

8.1%

Esto es lo que construcción habría crecido en julio, según Capeco, sostenida por consumo de cemento (9%) y avance de obras públicas (6%). Con ello, habría acumulado una expansión de 10.5% a ese mes.

OPINIÓN

JOSÉ IGNACIO CASTRO
Socio Líder del Área Laboral de EY Perú

Anticiparse: la verdadera agenda laboral empresarial

En materia laboral, lo nuevo suele desplazar a lo importante. Cada posible cambio regulatorio abre una discusión sobre sus efectos, pero también corre el riesgo de dejar en segundo plano contingencias que no dependen de una futura reforma. Muchas ya están presentes en las decisiones, obligaciones y prácticas que forman parte de la operación cotidiana de las empresas.

Anticipar lo que podría cambiarse es necesario. Revisar lo que hoy puede generar un conflicto, una fiscalización o un impacto económico lo es aún más. Esa es la agenda laboral que las empresas no deberían perder de vista.

El primer frente es la mayor exposición a reclamos y fiscalizaciones. El acceso a la información sobre los derechos laborales es hoy más sencillo, y las organizaciones de trabajadores cumplen un papel activo tanto en su difusión como en la formulación de demandas. A ello se suman la litigiosidad judicial y las inspecciones de la Sunafil.

Este entorno exige revisar no solo el cumplimiento de las obligaciones laborales, sino también sus implicancias económicas y operativas a lo largo de todo el vínculo laboral. Una decisión adoptada al contratar, definir una compensación o gestionar una desvinculación puede convertirse en una contingencia varios años después.

La misma lógica de anticipación se aplica a la movilidad internacional. Cuando una empresa traslada talento al Perú o a otros países, los procedimientos migratorios, los tiempos de evaluación de las visas y la disponibilidad de los documentos exigidos deben incorporarse desde el inicio a la planificación de la asignación. Anticipar estos requisitos y su impacto en la fecha de inicio resulta clave para evitar retrasos y asegurar la continuidad de las operaciones.

> "La gestión laboral más efectiva no empieza cuando la contingencia se materializa, sino mucho antes".

La gestión laboral tampoco puede perder de vista que los riesgos no se presentan de forma aislada. Decisiones vinculadas a la tercerización o intermediación laboral, la contratación temporal, las jornadas de trabajo, la movilidad internacional o los esquemas de compensación pueden generar efectos laborales, tributario-laborales y migratorios, además de derivar en fiscalizaciones, litigios o controversias colectivas con impactos económicos, operativos y reputacionales relevantes. Comprender cómo se relacionan estos riesgos es indispensable para tomar mejores decisiones.

El fortalecimiento de los mecanismos de fiscalización y cumplimiento hace aún más necesaria una gestión preventiva: identificar los riesgos a tiempo, evaluar su impacto y abordarlos de manera transversal. Esa preparación también debe considerar la posibilidad de futuros cambios regulatorios.

Pero prevenir no es suficiente. Las empresas también deben estar en capacidad de acreditar el cumplimiento. No basta con adoptar decisiones adecuadas; es indispensable demostrar que fueron implementadas conforme a la normativa, los criterios jurisprudenciales vigentes y los procedimientos internos. Contar con evidencia y trazabilidad es hoy una condición básica para responder ante una fiscalización, una controversia o un proceso judicial.

Frente a una inspección de trabajo, un reclamo individual o un conflicto colectivo, la ausencia de evidencia adecuada puede generar contingencias incluso cuando la decisión de la empresa haya contado con sustento. Para las organizaciones, ello supone fortalecer sus mecanismos de gobernanza y control, asegurando que cada decisión relevante pueda ser explicada y acreditada de manera clara, coherente y oportuna.

La importancia de este sustento se hace evidente al revisar dónde se originan muchas contingencias. La incertidumbre regulatoria suele concentrar la atención, pero la experiencia práctica muestra que buena parte de los problemas nace de riesgos internos que pudieron identificarse y corregirse a tiempo.

Una agenda laboral estratégica debe, por tanto, seguir la evolución del marco regulatorio y revisar periódicamente las prácticas internas y los mecanismos de cumplimiento. La regulación puede cambiar; la responsabilidad de anticipar sus efectos y corregir vulnerabilidades ya existentes corresponde a cada organización. La gestión laboral más efectiva no empieza cuando la contingencia se materializa, sino mucho antes.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

DATA DE BUMERAN

Salario promedio requerido subió a S/ 3,538 en julio

Las pretensiones salariales cambian de acuerdo con el nivel de experiencia y el tipo de puesto. Para los puestos de jefe o supervisor, los postulantes requieren en promedio S/ 5,623.

GUADALUPE GAMBOA
norma.gamboa@diariogestion.com.pe

Los peruanos que buscan empleo elevaron nuevamente sus expectativas salariales. El salario promedio requerido subió a S/ 3,538 mensuales (S/ por mes, bruto), su mayor nivel observado al menos desde 2021, según el Reporte del Mercado Laboral de Bumeran de julio, compartido con **Gestión**.

Las pretensiones salariales cambian de acuerdo con el nivel de experiencia y el tipo de puesto. Para los puestos de jefe o supervisor, los postulantes requieren en promedio S/ 5,623, un monto que viene incrementándose sin freno desde finales del año pasado.

Aquellos trabajadores con posiciones sénior y semisénior aumentaron a S/ 3,622, mientras que los empleados en puestos junior redujeron ligeramente sus expectativas a S/ 2,361.

Jefaturas y sénior buscan mayores sueldos

Actualmente para los cargos de jefe o supervisor la mayor pretensión salarial la tienen los profesionales de ingeniería geológica, registrando un salario requerido de S/ 12,000 mensuales.

EN CORTO

Postulaciones. De todas las postulaciones, el 58.74% responden a hombres y 41.26% a mujeres. A medida que aumenta el *seniority*, la cantidad relativa de postulaciones femeninas baja. Al llegar al nivel de jefe o responsable, la cantidad de postulaciones masculinas es significativamente mayor: 72.48% hombres respecto a 27.52% mujeres.

En contraste, el puesto con menor pretensión para esta categoría es la jefatura en secretaría, donde se espera ganar alrededor de S/ 1,600.

Para los puestos sénior y semisénior, la mayor pretensión salarial se busca en los puestos asociados a seguros, donde se espera ganar cerca de S/ 6,100. En contraste, para el puesto de camareros, el monto es de S/ 1,250.

En el segmento júnior, el puesto de urbanismo es el que registra la pretensión salarial más alta (S/ 5,500), mientras que en el otro frente está pasantía / *trainee* (S/ 1,175).

Puestos en las empresas

El reporte de Bumeran también muestra qué perfiles concentran los avisos de empleo publicados por las empresas.

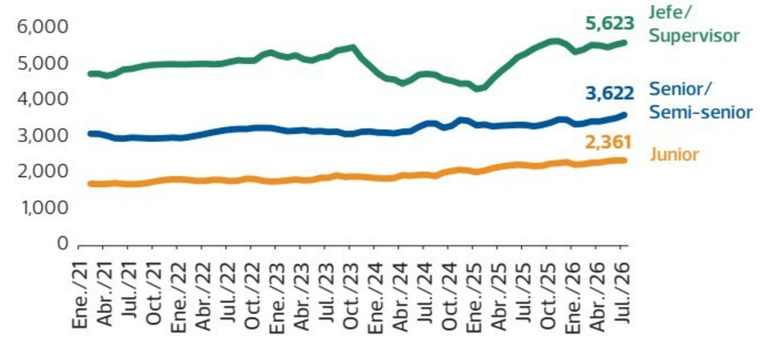
La mayor parte de los avisos en el último mes buscaban profesionales en áreas como comercial, que ocupó el 8.47% del total de reportes. Las empresas también se enfocaron en buscar trabajadores para ventas (7.91%) y atención al cliente (3.84%).

Asimismo, también se reportó una demanda por trabajadores para contabilidad (3.80%) y administración (3.65%), y minería, petróleo y gas, (3.50%). Le siguieron avisos en puestos de producción, almacén, depósito y expedición.

Más info en gestion.pe

Salario pretendido: Evolución según seniority

Salario promedio requerido. $/mes brutos



El salario requerido disminuye en el segmento Junior (-0,17%), aumenta en el segmento Semi-Senior / Senior (+2,45%) y aumenta en el segmento Jefe / Supervisor (+0,98%).

FUENTE: Bumeran

ENFOQUE LEGAL

Tus derechos, tus deberes

ANÁLISIS DE LA NORMATIVA

De gimnasios a streamings: ¿qué se puede exigir para cancelar una suscripción?

Avisar con 30 días de anticipación, pagar una mensualidad adicional o enfrentar una penalidad son algunas condiciones que pueden aparecer al cancelar.

GERARDO ROSALES
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

Contratar una membresía puede tomar apenas unos minutos. Cancelarla, en cambio, no siempre resulta igual de sencillo. Avisar con 30 días de anticipación, continuar pagando una mensualidad, realizar el trámite por un canal específico o asumir una penalidad son algunas de las condiciones que pueden aparecer cuando un consumidor decide poner fin a un servicio.

Esto ocurre tanto en suscripciones físicas (gimnasios, clubes, entre otros), como en plataformas de streaming, aplicaciones y determinados servicios financieros. La pregunta es hasta dónde pueden llegar estas condiciones y cuándo podrían convertirse en cláusulas abusivas.

Anticipación

Establecer un plazo previo para cancelar una membresía no constituye automáticamente una cláusula abusiva. Bruno Mejía, líder de Competencia y Mercados de EY Law, explica que un preaviso de 30 días puede ser válido si fue comunicado antes de contratar de manera clara y comprensible y responde a una finalidad vinculada con la naturaleza del servicio.

EL DATO

Multas. Jossimar Jiménez señala que las infracciones a las normas de protección al consumidor pueden derivar en multas de hasta 450 UIT, además de medidas correctivas como la inaplicación y eliminación de una cláusula considerada abusiva de los mecanismos de contratación de la empresa.

Jossimar Jiménez, asociado del Área de Propiedad Intelectual y Protección al Consumidor del Estudio Olaechea, coincide en que este tipo de condiciones puede ser válido cuando fue informado previamente y aceptado por el consumidor.

Sin embargo, Mejía advierte que el análisis no termina allí. El plazo podría resultar cuestionable si genera una desventaja injustificada, restringe el derecho a terminar el contrato o sirve para realizar cobros que no fueron informados. También podría discutirse su aplicación cuando la cancelación responde a un incumplimiento del propio proveedor.

Cobros por cancelar

Aquí aparece una de las principales dudas. Una empresa sí podría establecer una penalidad por la terminación anticipada de una suscripción, incluso un monto equivalente a una mensualidad, pero existen condiciones para que pueda exigirla.

Mejía señala que el cargo debe haber sido informado expresamente antes de contratar y precisar su monto o una fórmula objetiva para determinarlo, los supuestos en los que será aplicado y las alternativas que tiene el consumidor. Además, debe existir una finalidad legítima y el monto tiene que ser razonable y proporcional.

Jiménez también considera posible el cobro cuando se encuentra contemplado en el contrato. Sin embargo, precisa que, ante una eventual fiscalización del Indecopi, la empresa debería contar con elementos que permitan justificarlo, por ejemplo, demostrando el perjuicio que le generaría prescindir del cobro.

Por ello, que una penalidad aparezca en el contrato no necesariamente cierra la discusión.

Medios. El Código de Protección y Defensa del Consumidor reconoce que las personas pueden utilizar para desvincularse los mismos mecanismos de forma, lugar y medios empleados para celebrar el contrato.

DIFERENCIAS

Permanencia mínima y preaviso

Debe diferenciarse entre romper un periodo mínimo de permanencia y no cumplir con el plazo establecido para comunicar una cancelación.
En el primer escenario, explica Bruno Mejía, una penalidad puede tener mayor justificación cuando el consumidor recibió a cambio una ventaja concreta, como un descuento o beneficio por comprometerse a permanecer durante determinado periodo.
Distinto es el caso de una mensualidad adicional generada porque el usuario no avisó con suficiente anticipación. Jossimar Jiménez señala que ambos cobros tienen una naturaleza distinta y que su validez debe analizarse según las características del servicio, la información proporcionada y la justificación que tenga el proveedor.
Una penalidad podría resultar abusiva, por ejemplo, si obliga al consumidor a pagar todas las mensualidades restantes pese a que el servicio dejará de prestarse o si el monto resulta desproporcionado frente al beneficio que recibió, sostiene.

Bloomberg

Nvidia alivia temores sobre el gasto en IA

El fabricante de chips ha dedicado gran parte del último año a cerrar acuerdos de inversión con importantes empresas de IA.

ISTOCK

Nvidia crecería más rápido si tuviera acceso a una mayor oferta de componentes.

Nvidia Corp., el fabricante de chips en el centro del auge de la inteligencia artificial (IA), dijo que sus ingresos crecerán cerca de 70% el próximo año fiscal, aliviando las preocupaciones de que el gasto en IA esté a punto de perder impulso.

El crecimiento de ventas proyectado para el año fiscal 2028 supera ampliamente el aumento de 45% estimado por los analistas. Nvidia crecería más rápido si tuviera acceso a una mayor oferta de componentes, dijo la directora financiera, Colette Kress. "Estamos viendo una aceleración de la demanda incluso a nuestra escala", dijo. "Las previsiones de nuestros clientes apuntan a que nuestro crecimiento se duplicará el próximo año".

Las optimistas perspectivas dieron alivio a los inversionistas preocupados por una burbuja en la economía de la IA. Nvidia, la empresa más valiosa del mundo, es el principal proveedor de aceleradores de IA, un componente clave para entrenar y ejecutar modelos de lA. Esa posición ha convertido sus resultados trimestrales en un barómetro del estado de la industria en general.

En el reporte de resultados del segundo trimestre de Nvidia, el director ejecutivo Jensen Huang dijo que la demanda no hace más que acelerarse. También destacó el despliegue de la nueva línea de chips de la empresa, Vera Rubin. "El despliegue de infraestructura de IA está a toda máquina", dijo. "Vera Rubin, ya en plena producción, fue diseñada precisamente para impulsar este momento".

Los ingresos en el trimestre actual serán de US$ 108,000 millones, con una variación de más o menos 2%, dijo la empresa. Los analistas habían estimado US$ 105,200 millones. El margen bruto, el porcentaje de las ventas que queda después de descontar el costo de producción, será de 74% en el trimestre.

La empresa advirtió que los márgenes se reducirán en los próximos meses mientras Nvidia enfrenta un fuerte aumento de los costos de memoria. Espera que el indicador toque fondo en el cuarto trimestre fiscal –un período que se extiende hasta enero–, entre 71% y 72%. A medida que Nvidia aumente sus propios precios, el margen debería estabilizarse entre 72%-73% en el año fiscal 2028, dijo Kress.

El mensaje más amplio fue que la demanda de los clientes no ha dado señales de moderarse. Tras años de crecimiento vertiginoso, algunos inversionistas se habían mostrado preocupados por una posible burbuja. Los numerosos acuerdos de inversión de Nvidia con empresas de la economía de la IA también generaron temores de que las operaciones circulares dejen a la industria en una posición más frágil.

> "La demanda de los clientes no ha dado señales de moderarse".

En el segundo trimestre, hasta el 26 de julio, las ventas aumentaron a más del doble respecto de un año antes, a US$ 96,200 millones. La ganancia fue de US$ 2.22 por acción, excluyendo ciertas partidas. Los analistas habían proyectado ingresos de US$ 92,500 millones y ganancias de US$ 2.09 por acción.

La crucial división de centros de datos de Nvidia registró ingresos de US$ 89,000 millones, frente a una estimación promedio de US$ 85,800 millones. Un grupo conocido como hiperescaladores, que incluye a Amazon y Google, representó gran parte de esas ventas. La empresa ha buscado ampliar su base de clientes, con el objetivo de demostrar que depende menos de un pequeño grupo de gigantes para generar gran parte de sus ventas.

Mientras tanto, cada vez es más difícil impresionar a los inversionistas. Nvidia ha superado las estimaciones de ventas de Wall Street durante 16 trimestres consecutivos. Pero eso no siempre ha impulsado sus acciones, ya que los accionistas han comenzado a dar por sentado su rápido crecimiento y su capacidad para superar las previsiones. Las acciones han caído al día siguiente de cinco de sus últimos seis reportes de resultados.

Las únicas empresas de la industria de semiconductores que rivalizan con el rápido crecimiento de los ingresos de Nvidia son los fabricantes de chips de memoria Samsung, SK Hynix y Micron Technology. Entrenar y ejecutar software de IA requiere enormes cantidades de memoria informática, lo que ha impulsado el crecimiento, pero también ha sometido a sus fábricas a una enorme presión. Aunque están ampliando su capacidad, las empresas no esperan alcanzar la demanda durante varios años. La escasez ha disparado los precios de los chips de memoria.

Rivales de Nvidia

La escasez también afecta a Nvidia porque la memoria se integra en el mismo paquete que sus chips. La empresa ha notificado a sus clientes que está aumentando los precios de sus productos para reflejar el incremento de los costos.

Al mismo tiempo, una avalancha de posibles rivales busca hacerse un espacio en el lucrativo mercado de Nvidia. Además, los propios clientes de la empresa desarrollan cada vez más chips propios, lo que podría reducir su dependencia de Nvidia a largo plazo. Esta misma semana, OpenAI, creadora de ChatGPT, dijo que su nuevo procesador Jalapeno tuvo un mejor desempeño que la actual línea de Nvidia durante las pruebas.

Nvidia ha dedicado gran parte del último año a cerrar acuerdos de inversión con importantes empresas de IA, incluidos desarrolladores de software y compañías que proporcionan la infraestructura que lo sustenta. Esos acuerdos –y el respaldo financiero prometido– han dejado, en teoría, a Nvidia expuesta a decenas de miles de millones de dólares en obligaciones.

La empresa ha dicho que esos acuerdos acelerarán la adopción de la IA, lo que generará aún más demanda por sus productos. Pero los críticos han expresado su preocupación de que el financiamiento circular fomente una demanda artificial.

Kress describió los acuerdos como parte de los esfuerzos de Nvidia por aumentar la oferta. La mayor parte de sus compromisos de gasto adoptó la forma de acuerdos de compra a largo plazo con proveedores, dijo. "La mayor parte de los compromisos con los que hemos estado ayudando a distintas empresas tiene que ver con algo muy importante: la oferta", dijo Kress.

La empresa también sigue luchando por obtener un mayor acceso al mayor mercado de semiconductores del mundo: China. Washington le ha concedido un margen limitado para vender algunos de sus chips de IA en ese país, pero Pekín ha frenado el proceso al mantener un estricto control sobre las compras.

Para la empresa –y sus inversionistas–, consolidar una presencia en China se considera tanto una vía de crecimiento como una forma de evitar que los fabricantes locales de chips del país adquieran demasiado poder.

Escrito por Ian King

FINANZAS

ENCUESTA DE IPSOS PERÚ SOBRE CONDICIÓN FINANCIERA DE PERSONAS

El 53% de peruanos gasta más de lo que gana

Seis de cada 10 no podría cubrir sus gastos ni siquiera tres meses si perdiera el empleo o su fuente de ingresos. El 12% no soportaría ni una semana. Situación financiera personal le provoca ansiedad o preocupación frecuente al 45%, por la falta de ingresos disponibles para cubrir gastos o pagar deudas.

GUILLERMO WESTREICHER
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

Si bien la economía del país crece, la situación financiera de las familias peruanas muestra claros signos de fragilidad.

Ello se desprende del último estudio presentado por Ipsos Perú, por encargo de Banco Falabella y con el apoyo de la Asociación de Bancos del Perú (Asbanc).

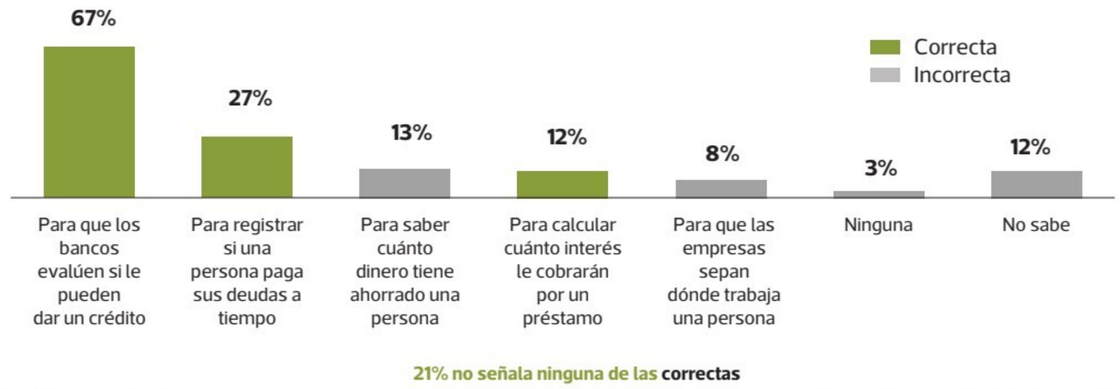
Ante la pregunta: ¿con qué frecuencia diría que gasta más de lo que gana? Un 53% respondió que siempre, casi siempre o a veces.

Carolina Trivelli, investigadora principal del Instituto de Estudios Peruanos (IEP), explicó que ese 53% opta por endeudarse en el sistema formal, pero también suele pedir préstamos a familiares o amigos. Incluso algunos pueden recurrir a "cachuelos" en ciertos meses en particular. Esto es reflejo de que la gran masa de trabajadores en el país es informal y sus ingresos pueden ser muy variables en el tiempo, explicó.

"Ese resultado no quiere decir que (a ese 53%) no les alcance el dinero todos los meses. Pero sí refleja que los peruanos viven muy el día a día, tenemos poco colchón", enfatizó Trivelli.

Historial crediticio

El historial crediticio es un registro que tienen las entidades financieras sobre el comportamiento de pago de una persona. De lo que sabe o ha escuchado ¿Para qué cree usted que sirve el historial crediticio? ¿Alguna otra?



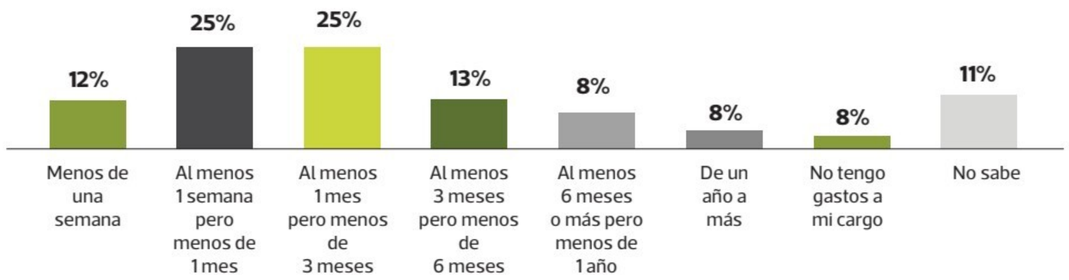
21% no señala ninguna de las **correctas**

FUENTE: Ipsos Perú

Base: Total de entrevistados (1001)

Resiliencia temporal

Si dejara de percibir ingresos hoy mismo, ¿por cuánto tiempo podría cubrir sus gastos habituales sin pedir un préstamo?



\+ **37%**

No podría cubrir sus gastos ni un mes,
Es mayor entre personas con educación básica (40%), NSE C (39%) y NSE DE (37%) ,
en trabajadores informales (38%)

FUENTE: Ipsos Perú

Base: Total de entrevistados (1001)

Lo anterior se relaciona con el 52% de los encuestados que afirmó que no había ahorrado en los últimos 12 meses. De ellos, la gran mayoría, el 87%, argumenta que se debe a una razón económica, es decir, la persona tiene gastos que le impiden ahorrar, su nivel de ingresos es insuficiente, no cuenta con trabajo, o mantiene deudas.

El informe reveló también que casi la mitad (47%) dijo que pocas veces, nunca o casi nunca lleva algún tipo de control de sus ingresos y gastos.

No obstante, el 52% manifestó que siempre o casi siempre cumple con sus objetivos de ahorro.

Fragilidad

En el referido estudio se hizo otra consulta: si dejara de percibir ingresos hoy mismo, ¿por cuánto tiempo podría cubrir sus gastos habituales sin pedir un préstamo? el 12% de los encuestados respondió que menos de una semana; y el 25%, que soportaría más de una semana pero menos de un mes.

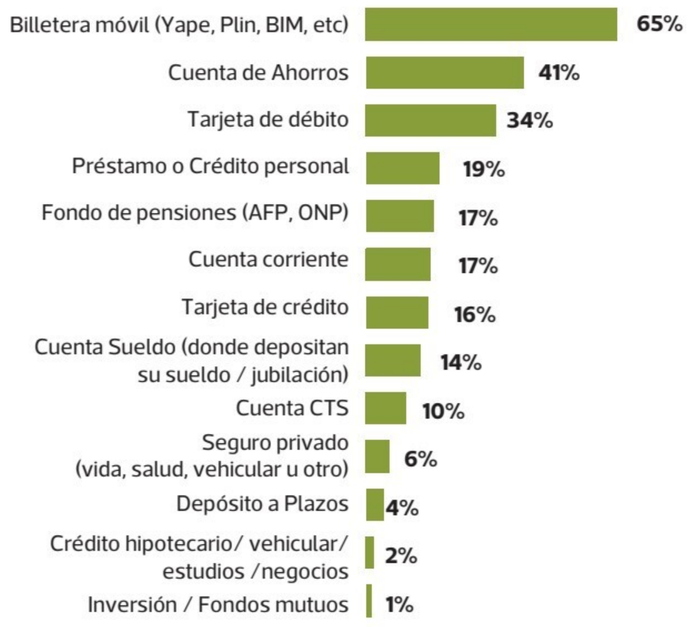
Pero, más grave aún, en total, el 62% de peruanos no podría cubrir sus gastos ni tres meses si perdiera el empleo.

Esa fragilidad es mayor entre personas con educación básica y en trabajadores informales.

"Siempre se dice, por lo me-

Productos financieros que usan peruanos

¿Cuál de ellos tiene usted, como titular, en alguna entidad financiera? (respuesta múltiple)



FUENTE: Ipsos Perú

Base: Total de entrevistados (1001)

VIOLETA AYASTA

Dificultades. El 46% considera que su situación financiera limita su capacidad para hacer cosas importantes.

PRUEBA DE CONOCIMIENTO

Encuestados jalados en educación financiera

Si se calificara a los peruanos del 0 al 20, en promedio su nota sería de 09 en conocimiento financiero, es decir, estarían jalados, según Ipsos.

Para llegar a esa conclusión se realizaron varias preguntas, por ejemplo, para determinar si la persona es capaz de estimar cuánto ganará de intereses su dinero en una cuenta bancaria al final de un periodo de cinco años.

Asimismo, se preguntó sobre el historial crediticio, y se obtuvo que solo la mitad de los encuestados comprendía completamente para qué sirve.

"Como usuarios, hay conceptos que no entendemos o a los que no prestamos atención. Y, por otro lado, existe un sistema financiero que debería recordarnos (esos conocimientos financieros) en un lenguaje distinto. Hay un problema que no es solo de educación financiera, sino que (los peruanos) estamos desinformados y hay oportunidad de corregir eso", expresó Javier Álvarez, de Ipsos Perú.

Ello contrasta con el 63% de los encuestados que dijo sentirse capaz de tomar, por su cuenta, buenas decisiones financieras sobre sus ingresos y gastos.

nos es lo que uno lee, que la riqueza está en función a cuántos meses o cuánto tiempo la persona puede vivir sin percibir ingresos", señaló Javier Álvarez, trend senior de Ipsos Perú.

"Lo que vemos es una necesidad (de seguir generando ingresos). El concepto de año sabático para el Perú no funciona", añadió.

"Somos un país con alta informalidad, con ingresos reales todavía bajos, y muchas personas viven el día a día. De hecho, se aprecia (en el estudio de Ipsos) que muy pocas personas pueden vivir sin trabajar, casi nadie (puede). Entonces, el peruano tiene mucha presión para poder generar ingresos diarios para poder vivir", manifestó la economista Giovanna Prialé.

Bienestar

El informe de también reveló que el 45% contestó que pensar en su situación financiera le genera ansiedad o preocupación frecuente, y el 46% dijo que su situación financiera limita su capacidad para hacer cosas que son importantes. Esa angustia se origina en una cuestión económica, es decir, de falta de ingresos disponibles, pero también se debe a carencia de educación financiera para resolver un problema que puede ser temporal, según Álvarez.

El ejecutivo sostuvo que esa angustia se refiere a la preocupación del usuario por no poder llegar a pagar las deudas o cubrir sus gastos presupuestados.

"Depender de la familia y amigos es muy exigente porque si ocurre un shock (como la pandemia) que nos afecta a todos; no tenemos cómo ayudarnos entre nosotros", recalcó Trivelli.

Emergencia

En el referido estudio se formula la pregunta: si usted tuviera que conseguir S/ 1,000 en los próximos 30 días por una emergencia, ¿cuál sería su principal fuente? El 26% respondió que sus ahorros, pero el 25% dijo que recurriría a un apoyo o préstamo de familiares o amigos, y solo el 15% solicitaría un préstamo a una entidad financiera.

Así, el estudio de Ipsos concluye que la dependencia de terceros muestra "fragilidad en la autonomía financiera" de los peruanos.

El informe se basó en 1,001 encuestas a personas del ámbito urbano y rural del país.

Más info en gestion.pe

Planificacion y cumplimiento financiero

¿Con qué frecuencia diría que...?

	T2B Siempre o casi siempre + a veces	B2B Pocas veces + nunca o casi nunca
Gasta más de lo que gana	53%	44%
Siente que no le alcanza el dinero para llegar a fin de mes	58%	39%
Ha tenido que tocar ahorros para cubrir gastos del mes	55%	39%

FUENTE: Ipsos Perú — Base: Total de entrevistados (1001)

Control de ingresos y gastos

¿Con qué frecuencia diría que...?

	T2B Siempre o casi siempre + a veces	B2B Pocas veces + nunca o casi nunca
Llevó algún tipo de control de sus ingresos y gastos	49%	47%
Planifica sus gastos del mes	62%	33%
Cumple con sus objetivos de gasto	63%	34%
Cumple con sus objetivos de ahorro	52%	44%
Elabora presupuesto de sus gastos o ingresos	55%	42%
Usa una aplicación bancaria para hacer un seguimiento de sus gastos	41%	57%

FUENTE: Ipsos Perú — Base: Total de entrevistados (1001)

LA CIFRA

76%

De peruanos tiene al menos un producto financiero, según el informe de Ipsos.

ENTREVISTA

Virginia Maina

country manager para el Perú de Inviu SAB

El público peruano, en particular el afluente o de patrimonio relevante, busca mayor participación en empresas reconocidas del exterior a través de la BVL, según Inviu SAB.

Inversionistas con más de US$ 100,000 refuerzan interés por acciones extranjeras

CESAR CAMPOS

Portafolio. En el mercado local, acciones mineras y de consumo favorecen carteras, afirma Virginia Maina.

DE GESTIÓN

GUILLERMO WESTREICHER H.
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

Luego de una década sin nuevos competidores, una casa de bolsa ingresó al mercado local en mayo del 2025. Se trata de Inviu, del holding financiero Galicia, el más grande de Argentina.

Así, a un año de su entrada, Virginia Maina, country manager para el Perú de la empresa, presenta un balance entre los hitos logrados y riesgos en el mercado local. Revela qué nivel de activos la SAB ya gestiona en el país.

¿Cómo cierra Inviu su primer año de operaciones en Perú?

Inviu Perú tiene más de 450 cuentas de clientes a nivel local. De ellos, aproximadamente el 65% son clientes activos. Cuando cerró el 2025, se registraban aproximadamente 200 clientes y de esos el 50% eran activos (un cliente activo es aquel que tiene al menos US$ 10 de patrimonio bajo administración y ha realizado operaciones en los últimos 90 días).

En el transcurso de este año, Inviu fue mejorando su oferta. Por ejemplo, se lanzó el app y en la plataforma web el cliente ya puede ver su portafolio, saldos y operaciones en tiempo real, estado de cuenta y rendimientos.

A su vez, ofrecemos inversiones offshore con diferentes custodios, que se materializan a través de nuestro agente de valores en Uruguay que habilita a los inversionistas a abrir cuentas en Interactive Brokers y BNY Pershing.

¿Cuántas cuentas de peruanos administra Inviu offshore?

En general, Inviu cuenta con más de 600 cuentas abiertas de peruanos, entre cuentas locales y offshore. Es decir, son 450 cuentas locales y 150 offshore.

¿Cómo caracterizaría al inversionista peruano?

En su gran mayoría son personas naturales. Aproximadamente, entre el 85% y 90% de las cuentas deben ser de personas naturales y un menor porcentaje son cuentas de empresas. Dentro de las personas naturales, existen perfiles diversos, algunos clientes un poco más retail y otros más afluentes o de alto patrimonio. Hoy creo que el producto (de Inviu) con quien más hace fit es con el cliente afluente, por la plataforma y los instrumentos que se ofrecen.

Interés

¿En qué tipo de activos muestran hoy interés sus clientes?

Veo mucho interés sobre todo en los valores extranjeros listados en la Bolsa de Lima.

¿Eso se debe a un mayor interés por las grandes tecnológicas de Estados Unidos?

Hay dos factores. Por un lado, lo que mencionas, la posibilidad que se le abre al cliente de acceder a empresas o sectores del exterior, compañías que quizás uno suele escuchar en las noticias o conoce porque son las más grandes del mundo.

Y, por el lado de los ETF (fondos de inversión cotizados en bolsa), el objetivo es ganar exposición a sectores que son de interés (del usuario) o que están en auge. A su vez, un ETF permite diversidad, al no ir a la acción directa (sino que invierte en un portafolio de varias compañías). Además, otro driver para invertir en activos extranjeros desde la Bolsa de Lima es el beneficio tributario.

Para ser precisos, ¿cómo define al cliente afluente?

No tenemos una clasificación estricta, pero cliente afluente suele ser uno con un patrimonio de a partir de US$ 100,000 aproximadamente y que no llega a ser clasificado como de alto patrimonio.

Sectores en la bolsa

¿Qué sectores son hoy atractivos en la bolsa local tomando en cuenta los altos rendimientos ya logrados en lo que va del año?

No desarrollamos un análisis particular por acción. Pero la minería es un buen sector, impulsado por altos precios de los commodities y que también ayuda a nivel macro a la economía peruana. El consumo masivo también creo que es un sector que puede ayudar a los portafolios.

Activos

Mencionó el número de cuentas que administra. ¿Tiene la compañía algún objetivo sobre esa métrica?

No se ha trazado un objetivo en cantidad de cuentas. Se busca más una proyección en activos bajo manejo. Hoy en Perú Inviu administra US$ 65 millones y a fin de año la meta es llegar a los US$ 100 millones.

Encuentra este contenido en:

PERSPECTIVA

Alza de metales atenuaría impacto de El Niño en BVL

El fenómeno de El NIño podría reducir el ingreso disponible, en particular para las familias de los sectores directamente afectados por el fenómeno climático, es decir, pesca y agricultura, lo que, a su vez, se traduciría en una menor inversión en el mercado bursátil doméstico, reconoció Virginia Maina.

Sin embargo, al considerar el impulso de los altos precios de los metales, "quizá no está tan claro" cuál será el efecto neto para la plaza limeña, agregó la ejecutiva. "Desde Inviu Perú la meta hoy es poder posicionarse como un jugador relevante en el mercado", expresó Maina. Según la BVL, durante el primer semestre, Inviu negoció US$ 8.9 millones en el segmento de acciones globales dentro de la bolsa peruana.

REGLAMENTO

SBS agiliza licencia a nuevas entidades

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) modificó el reglamento de autorización de empresas y representantes del sistema financiero y de seguros.

La norma establece tres modalidades diferenciadas de autorización. Una primera es la estándar, que corresponde al procedimiento regular de autorización.

La segunda es para empresas no captadoras de ahorros. Y la tercera es la modalidad especial que está dirigida, por ejemplo, a las empresas que forman parte de grupos económicos supervisados de forma consolidada por la SBS, o que pasarán a integrarlos como resultado de la autorización solicitada.

Plazos

Para las solicitudes de autorización de organización, el plazo máximo de respuesta será de 120 días para la modalidad estándar, 90 días para las empresas no captadoras y 70 días para la modalidad especial. En las solicitudes de autorización de funcionamiento, el plazo máximo de respuesta será de 180 días para las modalidades estándar y especial, y de 120 días para las empresas no captadoras.

GEC

Cambio. Han fijado tres modalidades de autorización.

CLUB DE SUSCRIPTORES

club El Comercio

+350 beneficios para ahorrar y repetir las veces que quieras, cuando quieras y con quien quieras.

*Las promociones aplican a TyC publicados en **la App Club El Comercio y clubelcomercio.pe**

Escanea el QR y descarga la App Club El Comercio.

Amador Rooftop

Para brindar y compartir

25% dto.

Si buscas un lugar especial para tu próxima salida, Amador es una recomendación que vale la pena descubrir. Este rooftop, ganador de Premios Somos, combina una gran vista y una propuesta ideal para disfrutar con tu suscripción.

- Presenta tu DNI en el restaurante.
- Av. Camino Real 315, San Isidro.
- Válido con cualquier medio de pago.

Perseo

Comedia negra

30% dto.

Humor, música en vivo y teatro documental se encuentran en "Perseo: Dos reinas y un funeral", una comedia negra que celebra la diversidad y la memoria queer. Aprovecha este beneficio en entradas con tu suscripción.

- Ingresa tu DNI como código en joinnus.com
- Teatro La Plaza, Larcomar.
- **Disponible hasta el 26 de septiembre.**
- Válido con cualquier medio de pago.

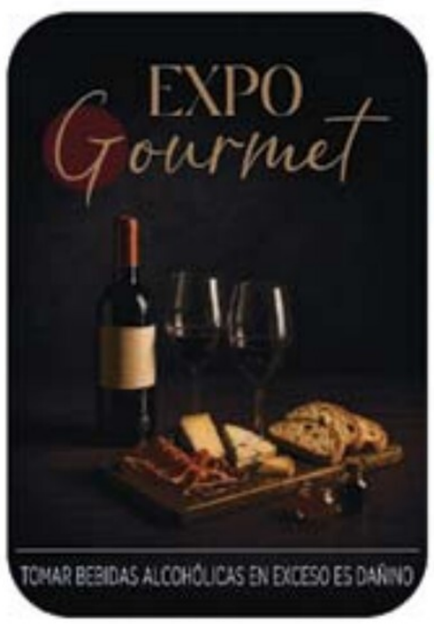
Mamma Mia

¡Últimas semanas!

25% dto.

Revive los grandes éxitos de ABBA en "Mamma Mia!", un musical lleno de amor, enredos y diversión. Aprovecha este beneficio en entradas con tu suscripción antes de que termine la temporada.

- Ingresa tu DNI como código en joinnus.com
- Teatro Peruano Japonés, Jesús María.
- **Disponible hasta el 19 de septiembre.**
- Válido con cualquier medio de pago.



EXPO Gourmet

Una experiencia para disfrutar

Hasta 20% dto.

El gran punto de encuentro para los amantes de la alta gastronomía. Destacadas marcas y productores se reúnen en una experiencia pensada para descubrir nuevos sabores y productos premium. Accede a este beneficio en tu entrada, con tu suscripción.

- Ingresa tu DNI como código en joinnus.com
- Casa Prado, Miraflores.
- **29 y 30 de agosto.**
- Válido con cualquier medio de pago.

Bottega Dasso

Para compartir

20% dto.

Bottega Dasso reúne cocina mediterránea, tapas, focaccias y una gran barra en un ambiente moderno. Aprovecha este beneficio con tu suscripción y y disfruta una salida perfecta para compartir.

- Presenta tu DNI en el restaurante.
- Miguel Dasso 155, San Isidro.
- Válido con cualquier medio de pago.

Síguenos en nuestras redes sociales:

Encuéntranos como: **@clubelcomercio.pe**

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Jueves, 27 de agosto del 2026

		COTIZACIÓN											1/	2/	3/	4/	Rentabilidad de la acción 5/			
		Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant.(%)	Montos negociados (mlls. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mlls. US$)	Dividendos Yield (%)	PER (veces)	Precio/ valor cont.	Utilidad neta consolidados (mlls. US$)	Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
▲ Banco Continental	C1	2.212	2.230	2.200	2.23	0.81	0.35	0.23	156559	52.0	100.00	6433.90	-	-	-	-	-0.13	1.36	14.95	23.89
■ Banco de Crédito	C1	7.240	7.240	7.230	7.24	0.00	0.04	0.03	6216	27.0	100.00	28083.66	-	-	-	-	1.54	0.57	10.43	28.60
▲ Scotiabank Perú	C1	20.000	21.000	21.000	21.00	5.00	0.02	0.01	1049	2.0	21.60	5165.57	5.27	-	-	-	5.00	16.60	23.53	69.49
DIVERSAS																				
▼ Ferreycorp	C1	4.368	4.370	4.350	4.36	-0.09	0.56	0.37	128449	64.0	100.00	1234.45	4.84	-	-	-	0.44	2.15	4.23	14.94
▲ Aenza (Antes GYM)	C1	0.412	0.415	0.415	0.42	0.73	0.03	0.02	66982	12.0	73.46	221.69	-	-	-	-	-1.19	-5.68	-1.19	23.88
▼ Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.132	0.131	0.131	0.13	-0.76	0.03	0.02	222063	18.0	96.91	-	-	-	-	-	-2.96	0.77	-5.07	-9.03
AGRARIAS																				
■ Agroindustrial Pomalca	C1	0.340	0.340	0.340	0.34	0.00	0.15	0.10	426489	24.0	47.53	32.03	-	-	-	-	-	-	29.28	51.11
▲ Cartavio	C1	32.050	33.000	32.100	32.10	0.16	0.04	0.02	1125	10.0	47.53	216.29	-	-	-	-	0.28	-1.23	-2.73	-10.34
▲ Casa Grande	C1	8.749	8.950	8.820	8.95	2.30	0.04	0.02	3978	18.0	72.22	225.41	-	-	-	-	0.56	-0.60	-6.77	-10.50
INDUSTRIALES COMUNES																				
▲ Alicorp	C1	12.950	12.990	12.950	12.98	0.23	0.14	0.10	11139	38.0	98.15	3312.56	-	-	-	-	0.15	1.41	7.27	21.31
▲ Unacem Corp	C1	2.152	2.200	2.150	2.20	2.09	0.15	0.10	68150	34.0	94.44	1051.04	2.09	-	-	-	2.66	10.73	12.01	27.12
■ Cementos Pacasmayo	C1	8.200	8.200	8.000	8.20	0.00	0.96	0.64	118468	38.0	96.91	1032.51	5.00	-	-	-	1.23	2.50	1.86	16.31
▲ Siderúrgica del Perú	C1	2.901	3.000	2.890	2.95	1.55	0.31	0.20	103070	32.0	88.27	616.59	-	-	-	-	3.37	9.11	20.24	33.91
MINERAS COMUNES																				
▲ Nexa Resources Ata cocha	BC1	0.350	0.360	0.355	0.36	2.57	0.32	0.21	890943	34.0	93.83	120.94	-	4.02	1.22	24.71	1.99	2.57	2.87	105.14
■ Nexa Resources Ata cocha	C1	0.500	0.500	0.500	0.50	0.00	0.00	0.00	7150	1.0	2.47	120.94	-	5.60	1.71	24.71	-	-	-	455.56
▲ Minera El Brocal	C1	24.000	28.000	28.000	28.00	16.67	0.03	0.02	1008	4.0	47.53	1340.29	2.05	12.74	2.38	106.74	16.67	32.43	38.42	103.38
▲ Nexa Resources Perú	C1	4.387	4.900	4.500	4.52	2.96	7.61	5.07	1670676	394.0	99.38	1718.17	5.94	7.88	1.74	218.52	5.05	11.61	26.17	111.02
▲ Shougang Hierro Perú	C1	25.600	29.200	29.200	29.20	14.06	0.05	0.03	1781	5.0	18.52	3894.36	-	-	-	-	-	12.31	21.67	21.67
▲ Río Alto Mining Limited	Comunes	2.600	2.620	2.580	2.62	0.77	0.07	0.05	28669	22.0	79.63	-	-	-	-	-	7.82	41.85	41.62	9.62
▲ Volcan	BC1	0.860	0.890	0.865	0.88	1.74	5.24	3.49	5977314	170.0	100.00	1468.26	-	8.40	1.34	120.79	1.51	10.62	2.94	18.24
SERVICIOS PÚBLICOS																				
▲ Engie Energía Perú	C1	4.602	4.680	4.600	4.61	0.22	0.92	0.62	199169	60.0	98.15	829.28	-	13.67	0.68	59.50	0.79	2.22	3.50	11.13
▲ Pluz Energía Perú	C1	1.330	1.350	1.350	1.35	1.50	0.05	0.03	36000	4.0	64.20	1224.28	-	-	-	-	-	0.37	-	12.50
▼ Luz del Sur	C1	13.250	13.000	13.000	13.00	-1.89	0.04	0.03	3204	14.0	58.02	1892.77	2.05	-	-	-	-2.26	0.49	4.45	9.63
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
▼ Backus y Johnston	I1	26.840	26.840	26.520	26.75	-0.34	0.13	0.09	4938	16.0	94.44	9291.19	1.99	-	-	-	0.19	5.44	10.52	30.00
▼ Cementos Pacasmayo	I1	7.200	7.030	7.030	7.03	-2.36	0.01	0.01	1802	3.0	22.22	1032.51	5.83	-	-	-	0.43	-2.63	0.43	52.83
■ Cervecería San Juan	I1	73.000	73.000	73.000	73.00	0.00	0.01	0.00	99	4.0	25.93	1990.43	-	-	-	-	7.35	-1.35	18.70	62.22
▼ Corp. Aceros Arequipa	I1	1.567	1.570	1.550	1.56	-0.19	0.20	0.13	129541	27.0	92.59	602.72	4.27	-	-	-	0.58	9.71	17.84	40.78
■ (El Comercio) Vigenta Inver.	I1	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	13.58	-	-	-	-	-	-	-	5.92	43.51
MINERAS DE INVERSION																				
▲ Ignacio de Morococha	I1	0.620	0.660	0.660	0.66	6.45	0.01	0.01	12000	1.0	9.88	30.69	-	-	-	-	17.86	26.92	71.43	49.32
▲ Nexa Resources Perú	I1	3.850	4.000	4.000	4.00	3.90	0.05	0.03	11300	4.0	27.16	1718.17	6.71	6.98	1.54	218.52	-	10.50	21.21	119.65
▲ Minera Santa Luisa	I1	320.000	321.000	321.000	321.00	0.31	0.16	0.11	500	1.0	38.27	214.02	-	-	-	-	0.31	3.55	5.59	49.30
▲ Minsur	I1	7.470	7.600	7.450	7.60	1.74	0.97	0.64	128690	126.0	100.00	6551.32	1.37	15.24	3.58	429.87	4.68	9.35	11.80	39.71
▼ Southern Peru CC SP	I1	258.000	255.000	254.160	254.16	-1.49	0.02	0.01	75	7.0	53.70	36772.75	2.08	26.52	4.36	1387.85	-2.99	5.46	5.90	41.20
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▲ Apple	Com	309.000	315.000	315.000	315.00	1.94	0.00	0.00	9	2.0	79.01	-	-	-	-	128930.00	-0.32	-5.12	13.39	14.96
▼ Auna S.A.	C1	5.280	5.270	5.220	5.22	-1.14	0.05	0.03	8883	46.0	100.00	-	-	-	-	-	-4.92	2.35	1.36	5.45
▼ Bank Of America Corp BAC	Com	62.150	61.400	61.400	61.40	-1.21	0.01	0.01	150	1.0	30.86	-	-	-	-	33655.00	-1.21	-1.38	5.50	10.49
▼ Credicorp	C1	383.000	378.000	373.280	373.28	-2.54	0.23	0.15	611	31.0	100.00	35231.03	-	-	3.55	-	0.12	-7.21	-4.48	30.06
▼ Meta Platforms, Inc	Com A	577.000	584.400	567.680	570.32	-1.16	0.13	0.08	223	32.0	96.30	-	-	-	-	68098.00	5.13	3.02	0.94	-13.98
▲ Global X Silver Miners SIL	-	100.600	102.300	102.300	102.30	1.69	0.00	0.00	35	1.0	19.14	-	-	-	-	-	7.40	36.40	17.65	15.58
▲ Hudbay Minerals Inc.	Com	30.000	30.390	30.220	30.39	1.30	0.02	0.01	510	8.0	90.74	-	-	-	-	678.20	8.15	33.29	27.21	53.18
▼ Inretail Perú Corp.	C1	37.000	37.450	36.500	36.50	-1.35	23.48	15.63	643303	59.0	100.00	3784.29	-	-	-	258.03	-0.76	-2.67	1.39	44.84
▼ Intercorp Financial Services	C1	54.980	55.500	54.500	54.50	-0.87	0.07	0.05	1256	18.0	85.19	6291.90	-	-	-	-	-0.91	-6.03	-2.77	29.39
▲ NVIDIA Corporation	Com	209.400	230.200	214.900	227.80	8.79	5.54	3.69	24227	138.0	96.91	-	-	-	-	192880.00	5.49	14.23	13.67	21.23
▲ Diamonds Trust DIA	-	532.400	537.770	537.170	537.77	1.01	0.05	0.03	88	2.0	17.28	-	-	-	-	-	2.04	3.52	5.57	12.35
▲ Powershares QQQ	-	711.200	721.000	719.000	721.00	1.38	0.06	0.04	88	6.0	96.91	-	-	-	-	-	0.84	4.37	-2.32	14.63
▼ Newmont Mining NEM	Com	132.150	132.700	132.000	132.00	-0.11	0.02	0.01	155	2.0	67.90	-	-	-	-	8597.00	3.53	40.50	41.03	32.26
▼ Netflix Inc NFLX	Com	81.500	80.200	79.600	79.60	-2.33	0.04	0.03	501	9.0	86.42	-	-	-	-	13649.64	-1.12	10.51	10.56	-15.18
▲ Southern Copper Corp	Com	213.390	218.800	214.600	216.70	1.55	0.37	0.25	1700	11.0	97.53	-	0.92	-	-	5662.30	8.79	18.23	24.73	52.37
▲ Tesla, Inc	Com	346.000	351.500	351.500	351.50	1.59	0.00	0.00	12	2.0	88.89	-	-	-	-	3804.00	1.88	12.93	-16.71	-22.66
▼ Barrick Gold Corp ABC	Com	62.150	61.400	61.400	61.40	-1.21	0.01	0.01	150	1.0	30.86	-	-	-	-	33655.00	-1.21	-1.38	5.50	10.49
▼ Van Eck El Dorado Perú	-	26.280	26.000	26.000	26.00	-1.07	0.01	0.01	321	10.0	97.53	-	-	-	-	-	2.81	5.14	8.97	36.34
▼ Walmart Inc WMT	Com	106.000	104.500	102.800	103.00	-2.83	0.05	0.03	437	7.0	23.46	-	-	-	-	22736.00	-0.38	-6.36	-9.65	-8.24
▲ Global X Copper Miners	-	95.770	96.420	94.750	96.42	0.68	0.03	0.02	355	6.0	85.19	-	-	-	-	-	9.78	21.50	25.58	33.40
JUNIORS (EN US$)																				
▲ Adobe Inc	Com	277.000	290.000	284.300	290.00	4.69	0.05	0.03	178	5.0	69.14	-	-	-	-	7229.00	5.88	17.41	44.28	-17.14
▼ Panoro Minerals Ltd.	C	1.440	1.440	1.420	1.43	-0.69	0.08	0.06	58398	35.0	94.44	-	-	-	-	-	12.60	23.28	36.19	410.71
▼ PPX Mining Corp.	N.A.	0.199	0.195	0.193	0.19	-3.02	0.02	0.01	90180	21.0	96.91	-	-	-	-	-	7.22	28.67	37.86	-8.10
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
▼ Soc. Minera Cerro Verde	C1	69.160	69.000	69.000	69.00	-0.23	0.01	0.01	115	8.0	97.53	24153.86	2.48	13.66	3.39	1767.66	-0.56	-0.72	11.12	44.22
ADR (EN US$)																				
▼ Amazon Com Inc	Com	260.400	258.090	255.500	257.68	-1.04	0.06	0.04	226	19.0	95.06	-	-	-	-	135281.00	-1.50	8.68	8.73	11.50
▼ Coca Cola Co	Com	90.780	89.870	89.870	89.87	-1.00	0.00	0.00	43	1.0	18.52	-	-	-	-	14316.00	-	4.50	11.64	28.18
▼ Freeport-Mcmoran FCX	Com	79.000	79.450	78.300	78.30	-0.89	0.13	0.09	1640	5.0	74.07	-	-	-	-	2945.00	10.28	24.36	25.14	54.90
▲ Intel Corp	Com	88.200	93.010	90.670	92.35	4.71	0.04	0.02	393	10.0	76.54	-	-	-	-	11289.00	-0.37	-0.23	-34.50	156.03
▲ Intern. Business Machines	Com	228.000	239.000	239.000	239.00	4.82	0.01	0.00	27	1.0	30.86	-	-	-	-	10725.00	2.36	7.37	-9.33	-20.99
▼ Mcdonalds Corporation	Com	270.800	263.820	263.820	263.82	-2.58	0.03	0.02	100	1.0	12.96	-	-	-	-	8787.00	-2.22	-3.20	-1.26	-17.56
▲ Microsoft Corporation	Com	495.010	505.000	492.000	504.36	1.89	0.21	0.14	420	22.0	98.15	-	-	-	-	133749.00	4.86	10.85	35.36	3.14
▼ Minas Buenaventura	C1	36.420	36.750	36.190	36.20	-0.60	0.39	0.26	10626	33.0	99.38	8990.94	0.40	17.59	2.09	522.98	6.47	19.67	23.68	29.10
▼ Walt Disney DIS	Com	111.560	108.000	108.000	108.00	-3.19	0.00	0.00	10	1.0	30.25	-	-	-	-	8600.00	4.35	11.57	9.81	-6.14
▼ Alphabet Inc GOOGL	Com A	342.000	359.950	340.000	341.50	-0.15	0.06	0.04	184	15.0	90.74	-	-	-	-	244205.00	-0.99	2.43	-4.07	8.76
▼ Paypal Hldg Inc	Com	61.700	61.950	61.450	61.45	-0.41	0.01	0.01	209.00	2.0	51.23	-	-	-	-	4902.00	-1.05	8.22	39.50	4.99
▼ Micron Technology, Inc	Com	944.200	925.800	913.500	921.43	-2.41	0.01	0.01	16.00	4.0	87.04	-	-	-	-	50469.00	-4.02	8.66	-20.43	211.46
TOTALES							**150.21**	**100.00%**	**11547965**	**2215.0**										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/Utilidad neta consolidados anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.

Σ TOTAL DE MOVIMIENTO DE ACCIONES
S/ 150.21 millones

CB CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL
US$ 374,562 millones

BVL NEGOCIACIÓN TOTAL BVL
S/ 153.42 millones

M&SCI NUAM Peru General 0.25%

M&SCI NUAM Peru Select Capped 0.20%

M&SCI NUAM Peru Select -0.35%

▲ sube
■ sin variación
▼ baja

DEUDA SOBERANA PERÚ
27.08.2026

	Cotización (En Pbs)	Variación (Pbs.) 1 día	5 días	Mensual	Rendimiento En el año
Perú Global 27	100.0670	0.01	0.00	0.00	-0.46
Perú Global 30	93.8650	-0.01	-0.01	0.27	-0.42
Perú Global 31	91.7750	-0.07	0.08	0.14	-0.82
Perú Global 33	119.7510	-0.01	0.24	-0.35	-6.49
Perú Global 34	85.6390	0.01	0.39	0.38	-1.57
Perú Global 36	99.4630	0.06	0.25	0.10	-2.63
Perú Global 37	107.0650	-0.03	0.35	-0.30	-3.77
Perú Global 50	93.8060	-0.02	0.69	-0.82	-4.06
Perú Global 51	67.4890	0.03	0.60	-0.51	-2.93

Fuente: MEF

RIESGO-PAÍS
26.08.2026

Paises	EMBI+	Variación (pbs) Diaria	5 días	Mensual	Acumulada (*)
Perú	113	-3	2	0	-22
Brasil	179	-2	-2	-4	-17
México	200	-2	0	-12	-22
Ecuador	419	-6	-12	-9	-73
Colombia	185	-4	-3	-6	-90
Argentina	520	5	-15	79	-41
Chile	93	-1	3	1	4
Bolivia	472	-9	50	40	-201
Venezuela	6842	-22	72	-228	-5899

(*) Variación respecto al 31.12.25

Fuente: JP Morgan

DÓLAR-EURO EN PERÚ
En nuevos soles

Fecha	Dólar paralelo Compra	Venta	Dólar interbancario Compra	Venta	Dólar ventanilla Compra	Venta	Euro Compra	Venta
Agosto 2026								
Lu 17	3.350	3.375	3.358	3.370	3.462	3.498	3.700	3.994
Ma 18	3.350	3.370	3.356	3.362	3.462	3.547	3.606	4.082
Mi 19	3.340	3.365	3.355	3.361	3.458	3.543	3.644	4.074
Ju 20	3.350	3.360	3.351	3.361	3.453	3.535	3.886	3.923
Vi 21	3.330	3.360	3.343	3.352	3.450	3.536	3.740	4.055
Lu 24	3.340	3.360	3.342	3.356	3.455	3.537	3.860	3.939
Ma 25	3.330	3.355	3.339	3.350	3.453	3.534	3.900	3.933
Mi 26	3.335	3.360	3.339	3.350	3.438	3.535	3.611	4.085
Ju 27	3.335	3.355	3.340	3.348	3.436	3.534	3.641	4.020

Fuente: SBS - Cambistas diversos

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Londres

Productos	Cierre al 27.08.26	Variación porcentual Diaria	Mensual	Acumulada
Oro (US$/Onza)	4596.68	-1.15	14.34	6.74
Plata (US$/Onza)	68.18	-1.02	19.59	-3.30
Aluminio (US$/Tm)	3212.50	-0.46	1.68	8.24
Cobre (US$/Tm)	14235.00	-0.70	4.63	14.20
Plomo (US$/Tm)	1872.00	0.32	0.86	-4.59
Niquel (US$/Tm)	16660.00	-1.39	-1.19	1.06
Estaño (US$/Tm)	54950.00	3.10	2.52	34.35
Zinc (US$/Tm)	4107.00	0.00	13.09	34.06
Petroleo (US$/Barril)	88.48	2.28	5.28	44.50

Fuente: Mingaservice - Derichebourg España - PrecioPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Nueva York

Productos	Cierre al 27.08.26	Var% Diaria	Var% Mensual (*)	Var% Acumulada
ORO (US$/onza)	4599.17	0.18	14.44	6.71
PLATA (US$/onza)	69.25	1.66	21.49	-1.94
COBRE (cUS$/libra)	668.90	-0.19	5.54	17.50
PETRÓLEO (US$/barril)	83.10	1.93	3.87	43.67
PLATINO (US$/onza)	1850.45	0.94	15.39	-7.99
PALADIO (US$/onza)	1354.36	2.11	7.12	-15.26

Fuente: Bloomberg - PrecioPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Productos

Productos	Cierre al 27.08.26	Var% Diaria	Var% Mensual	Var% Acumulada
Cacao (New York) US$/Tm	6173.00	5.87	18.71	1.78
Café (New York) US$/lb	309.65	-3.88	-8.77	-11.21
Maíz (Chicago) US$/Tm	210.03	-0.56	11.03	20.98
Algodón Nº 2 (New York) US$/lb	92.41	3.67	14.75	43.78
Soya (Chicago) US$/Tm	465.91	0.16	3.93	21.08
Harina de Soya (Chicago) US$/Tm	340.90	0.47	4.00	13.79
Aceite de Soya (Chicago) US$/lb	68.51	1.14	-0.61	41.11
Azúcar 11 (New York) cUS$/lb	18.19	3.41	25.02	21.19
Trigo (CBOT) US$/Tm	279.53	1.67	14.83	50.20
Arroz (Chicago) US$/Quintal	15.34	0.07	12.30	54.17

Fuente: Bloomberg

BAJO LA LUPA

ENRIQUE CASTILLO
Periodista

Interpelaciones, autocrítica y expectativas

El primer mes es también un tiempo para la autocrítica y la corrección del rumbo. Para un mejor manejo del Gobierno y de las expectativas.

SEPRES

Las promesas y los compromisos, así como las fechas y los plazos, salieron de la iniciativa y de los discursos y mensajes de la presidenta misma.

La etapa inicial de cualquier gobierno viene acompañada de un previsible y belicoso enfrentamiento entre el oficialismo y la oposición. Ocurrió en el 2016, en el 2021 y ocurre ahora.

Las mayorías o coaliciones y sus votos mandan. Y, a partir de allí, o la oposición quiere poner en jaque permanente al oficialismo desde el primer día, o el oficialismo encuentra la manera de evadir ese arrinconamiento con muñeca política. En esto último, los apristas tenían mucho manejo, porque, con apenas un puñado de congresistas, negociaban o se enfrentaban inteligentemente y le daban la vuelta a cualquier situación adversa.

Guste o no, las interpelaciones constituyen un instrumento constitucional y válido de control y confrontación política, al que han recurrido todos los opositores que tenían los votos, de derecha o de izquierda, muy temprano o más tarde, en algunos casos para hacer sentir el malestar al ministro o a la ministra o al Gobierno de turno, y en otros para deshacerse de algún ministro o ministra a quien se le puso en la mira desde el primer día de gobierno

Juntos por el Perú ha planteado tres interpelaciones en un mes, aunque ya retrocedió en una. ¿Es un exceso? Sí, lo es. ¿Es su derecho? Sí, lo es. ¿Debería preocupar o generar airados reclamos? No. ¿Perjudica políticamente al Gobierno? No, aunque quita tiempo y genera titulares. JPP se perjudica a sí mismo porque muestra que dispara por disparar y contra cualquier blanco, y con eso lo que hace es devaluar un recurso parlamentario que, si fuera bien utilizado, sí pondría en problemas al Gobierno.

Uno pensaría, por ejemplo, que es mucho más rentable políticamente interpelar a un ministro como el de Cultura, que acumula pasivos y responde con cierta soberbia, por el LUM, por su relación con el IRTP, que está en su sector, y por las contrataciones o nombramientos familiares que generan dudas y que provocan que, en el primer mes, la Fiscalía ya se presente e investigue. Eso sí pondría contra las cuerdas al ministro, al Gobierno y a la presidenta, que se vería obligada a pedir la primera renuncia. Pero ¿interpelar al ministro de Energía y Minas ahora? Hasta los "socios" de JPP empiezan a marcar distancia.

> **"Guste o no, las interpelaciones constituyen un instrumento constitucional y válido de control y confrontación política, al que han recurrido todos los opositores que tenían los votos, de derecha o de izquierda".**

Quizás por eso, porque la oposición jotapepeísta se dispara sola en los pies gastando sus mejores balas, una política con experiencia y manejo parlamentario como Martha Chávez ha señalado que no le preocupan las interpelaciones y que más le preocupa la discusión sobre las facultades extraordinarias. Pero quizás no es lo único que debería preocuparle a la senadora y a sus bancadas.

Justo cuando se cumple el primer mes del nuevo Gobierno, empiezan a aparecer situaciones poco claras, como la del Mincul; la del ¿asesor o consejero? argentino; la de varias contrataciones, nombramientos y "reciclajes" discutibles, entre otros asuntos; y se anuncia la postergación del cumplimiento de las promesas y anuncios presidenciales.

Justo a los 30 días, la presidenta anuncia que el orden recién se empezará a sentir el próximo año, después de haber prometido que a los 30 días de iniciado el Gobierno ya se empezaría a sentir el orden en la lucha contra la delincuencia y en las calles; no hay fecha para el prometido aumento de la RMV y de Pensión 65 (que sorprendió a propios y extraños); y a duras penas se termina el paquete de proyectos para solicitar las facultades después de varias postergaciones.

Se puede señalar que recién han pasado treinta días y que no se puede esperar que se solucionen los problemas del país en un mes. Y es verdad: nadie podría hacerlo. Pero las promesas y los compromisos, así como las fechas y los plazos, salieron de la iniciativa y de los discursos y mensajes de la presidenta misma. Ella se obligó a ello y repitió el discurso de que tenía el mejor equipo y los mejores planes, que se pondrían en ejecución al día siguiente de llegar al poder. Y el 60% de la población le creyó. Ella y Fuerza Popular elevaron aún más las expectativas.

Algún senador puede decir que recién se conoce la real situación del Gobierno. Pero eso sería admitir que los congresistas de Fuerza Popular hicieron cualquier cosa en el Congreso anterior, menos interesarse por la situación del país, fiscalizar, pedir información a los ministros, interpelarlos o siquiera leer el presupuesto.

Si no se apura el paso, si no se empiezan a tener claras las prioridades y los objetivos, si no se reajusta el equipo que ya tiene pasivos, si el primer ministro no se convierte en el gran coordinador y los planes y las acciones no aparecen en los sectores críticos, las aprobaciones iniciales empezarán a bajar. Y eso no se revierte cerrando el Congreso, como irresponsablemente aconseja el defensor de los últimos gobiernos, porque del pueblo no lo es. Hacer lo que él aconseja sería el fin del Gobierno y la reaparición de la inestabilidad, la confirmación del autoritarismo y la mayor satisfacción para el antifujimorismo, que se vería revitalizado y fortalecido.

Las interpelaciones son un juego político manejable frente a lo que puede ser la temprana decepción y frustración de la población.

El primer mes es también un tiempo para la autocrítica y la corrección del rumbo. Para un mejor manejo del Gobierno y de las expectativas.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

POLÍTICA

A NIVEL NACIONAL

Gobierno declara en emergencia la infraestructura educativa pública

El Minedu tendrá 30 días hábiles para plantear un sistema nacional de infraestructura educativa y un ente rector. La implementación se financiará sin recursos adicionales del Tesoro Público.

DIFUSIÓN

El Gobierno busca acelerar la ampliación y construcción de infraestructura educativa pública.

El Gobierno declaró en situación de emergencia la infraestructura educativa pública a nivel nacional con el objetivo de acelerar la reducción de las brechas existentes, ampliar y construir nuevos espacios y reformar la planificación y gestión de las inversiones en el sector.

La medida fue establecida mediante el Decreto Supremo N° 013-2026-Minedu y se sustenta tanto en el déficit de infraestructura como en deficiencias estructurales de gobernanza que, según los informes técnicos que acompañan la norma, dificultan cerrar las brechas.

Durante la emergencia podrán adoptarse acciones administrativas mientras se desarrolla una reforma normativa destinada a elevar la eficiencia y eficacia de los proyectos e intervenciones ejecutados bajo distintas modalidades. El Ejecutivo también busca fortalecer el mantenimiento de los locales educativos, garantizar la sostenibilidad de las inversiones y mejorar la información disponible sobre la infraestructura pública.

EN CORTO

Sustento. Los informes que sustentan la emergencia advierten problemas en el mantenimiento y sostenibilidad de los locales educativos, así como deficiencias en la gestión de información. La reforma buscará integrar estos componentes dentro de un esquema nacional.

Nuevo sistema nacional

Uno de los principales cambios será la elaboración de una propuesta con rango de ley para crear un sistema funcional de infraestructura educativa de alcance nacional. La iniciativa deberá contemplar además un ente rector adscrito al Ministerio de Educación (Minedu).

El sector tendrá un plazo máximo de 30 días hábiles, contado desde la publicación del decreto, para elaborar las normas y la propuesta legal encargadas. El nuevo esquema apunta a mejorar la planificación, coordinación y ejecución de las intervenciones en infraestructura educativa.

La declaratoria también permitirá acelerar acciones para ampliar y construir espacios educativos de acuerdo con las necesidades identificadas en el país.

La implementación de las medidas será financiada con cargo al presupuesto institucional del Minedu y no demandará recursos adicionales del Tesoro Público. El decreto fue refrendado por la presidenta Keiko Fujimori y el ministro de Educación, José Antonio Chang.

Más info en gestion.pe

PUERTAS

FINANZAS ELECTORALES

FP lidera ingresos y gastos campaña

◆ Fuerza Popular lidera los ingresos y gastos declarados en la campaña electoral 2026, con S/ 3.63 millones recibidos y S/ 2.31 millones gastados. La ONPE informó que 34 de 37 partidos presentaron su segundo reporte financiero; tres aún no cumplían con la obligación al corte oficial.

DIFUSIÓN

CULTURA

Fiscalía realiza diligencias por contrataciones

◆ La Fiscalía realizó diligencias en el Ministerio de Cultura y la Biblioteca Nacional por la designación de Sofía Aguayo y la contratación de su madre, Lourdes Morales, ambas exmilitantes del PPC vinculadas a Alberto Beingolea. Busca determinar si existen indicios de algún delito.

NOMBRAMIENTO

Cuba asume viceministerio de Salud.

◆ María Sofía Cuba Fuentes fue designada viceministra de Salud Pública. Es médica especializada en Medicina Familiar y Comunitaria, doctora por la UPCH y tiene maestrías en Canadá y la PUCP. Desde el 2007 trabaja en EsSalud, donde ha ocupado cargos de gestión y atención primaria.

MUNDO

DE PETRÓLEO

EE.UU. negocia con Venezuela participación en yacimientos

BLOOMBERG

Se busca reforzar el control de Washington sobre recursos energéticos.

(EFE) EE.UU. negocia con el Gobierno interino de Venezuela para hacerse con una participación importante en varios yacimientos petroleros del país, una operación que busca reforzar el control de Washington sobre los recursos energéticos venezolanos, informaron Axios y Bloomberg.

Las conversaciones contemplan incluso la posibilidad de que Estados Unidos obtenga un arrendamiento de 100 años sobre varios campos petroleros, de acuerdo con Bloomberg.

También abarcan algunos de los principales activos petroleros del país y buscan facilitar una mayor participación de compañías estadounidenses en su explotación y desarrollo, agrega la agencia.

Por su parte, Axios señala que estas negociaciones se centran en "obtener participaciones en más de una docena de campos petroleros actualmente operativos", y que el acuerdo tiene como objetivo que Estados Unidos aumente "sustancialmente" sus reservas de petróleo.

BREVES

CARNEY A TRUMP

Lago Ontario se llamará así "ahora y siempre"

◆ *(AFP)* El primer ministro de Canadá, Mark Carney, rechazó la decisión del presidente estadounidense Donald Trump de rebautizar por decreto el lago Ontario como "lago de América", en medio de la persistente disputa entre ambos vecinos. "Los canadienses también sabemos que llamar a la realidad por su nombre significa llamarlo lago Ontario: ayer, hoy y siempre", agregó.

ORIENTE MEDIO

Potencias regionales buscan una salida a la guerra con Irán

◆ *(AP)* El jeque Mohammed bin Abdulrahman Al Thani estaba en Teherán ayer como parte de los esfuerzos continuos de Qatar para resolver el conflicto entre Estados Unidos e Irán. El Ministerio de Exteriores de Qatar dijo en una publicación en X que la reunión de Al Thani con el ministro de Exteriores de Irán, Abbas Araghchi, incluyó conversaciones sobre "los esfuerzos que se están realizando para reducir la escalada".

COLUMNAS DE GESTIÓN

Encuentra este contenido en nuestra web

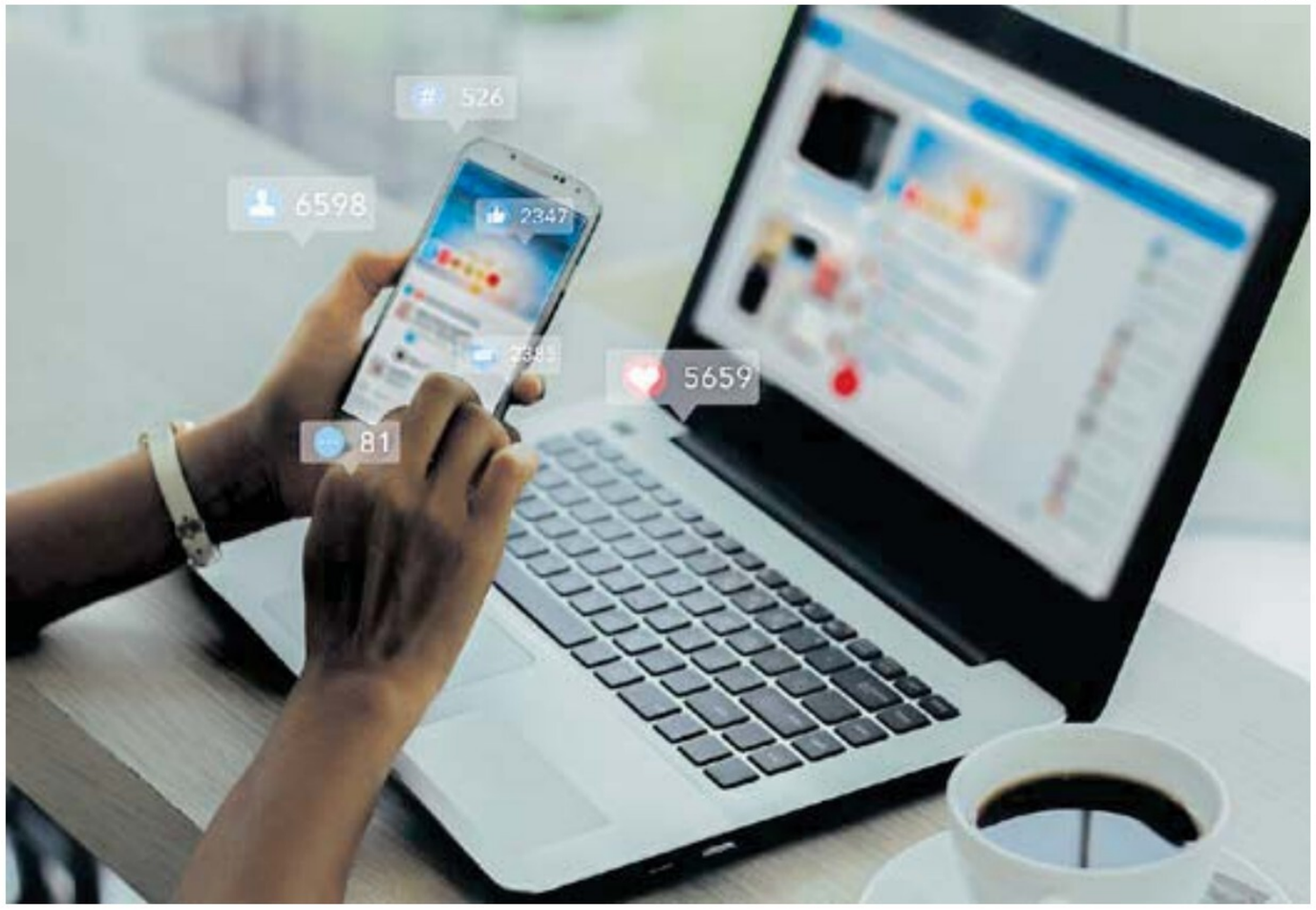
LUCIANA OLIVARES

CEO de Boost y Voraz

Cuidado con el exceso de bótox digital

Las marcas han convertido las tendencias en una especie de pinchazo rápido de vigencia, que promete rejuvenecerlas sin hacer el trabajo más difícil de preguntarse quiénes son.

ISTOCK



En su obsesión por parecer jóvenes, algunas marcas están empezando a sufrir el mismo fenómeno que algunas personas después de demasiado bótox, ácido hialurónico y retoque: técnicamente se ven más jóvenes, pero ya nadie sabe muy bien quiénes son.

Una tendencia por aquí. Un meme por allá. Un "farmear aura" porque alguien de marketing escuchó que los jóvenes hablan así. Un audio viral. Un *community manager* obligado a preguntarle a su jefe si la marca puede decir "POV".

Y de pronto todas tienen los mismos labios.

Las marcas han convertido las tendencias en una especie de bótox cultural: un pinchazo rápido de vigencia que promete rejuvenecerlas sin hacer el trabajo más difícil de preguntarse quiénes son. Y la paradoja es maravillosa.

Mientras la inversión publicitaria mundial en redes sociales sigue creciendo y se proyecta en US$ 338,000 millones este año, según proyecciones de Statista; el engagement mediano de Instagram cayó de 16.9% a 9.7% entre inicios del 2024 y fines del 2025.

Estamos poniendo cada vez más plata para conseguir cada vez menos atención.

Quizás porque confundimos estar con pertenecer.

Estar en TikTok es abrir una cuenta. Pertenecer a una cultura es otra cosa.

Y los consumidores parecen haber empezado a notar el relleno. Según el Sprout Social Index, 93% considera importante que las marcas entiendan la cultura *online*. Pero el 33% considera vergonzoso que simplemente se suban a tendencias virales. Otro 27% cree que hacerlo solo funciona si ocurre dentro de las primeras 24 a 48 horas.

Quieren marcas culturalmente despiertas, no marcas disfrazadas de jóvenes. Y aquí aparece la crueldad del bótox digital: cuanto más desesperadamente intentas parecer joven, más evidente haces tu edad.

Una marca usando cada meme, audio y palabra de moda no necesariamente parece vigente. A veces solo parece una marca mayor intentando hablar como sus hijos.

Porque la juventud cultural no está en el vocabulario. Está en el comportamiento.

Una marca con 80 años puede sentirse tremendamente contemporánea si sigue teniendo curiosidad, convicciones y reflejos. Y una nacida hace tres puede sonar vieja si necesita preguntarle a TikTok quién debe ser esta semana.

No importa cuántos memes publiques: la desesperación también se nota. *

"Porque la juventud cultural no está en el vocabulario. Está en el comportamiento. No importa cuántos memes publiques: la desesperación también se nota".

La vigencia no debería construirse preguntando todas las mañanas "¿cuál es el trend de hoy?", sino respondiendo preguntas bastante más incómodas: ¿Qué le importa a mi marca? ¿Qué la indigna? ¿Qué la entusiasma? ¿Qué conversación tiene derecho a protagonizar? ¿Ante qué cosas sería rarísimo que permaneciera callada?

Eso es estrategia

Porque el *real time* más poderoso no nace de un calendario de contenidos. Nace de tener una identidad tan clara que, cuando algo ocurre, sabes inmediatamente cómo reaccionar.

Y ahí aparece otro problema: una marca puede detectar una conversación a las 9:00 a. m. y terminar aprobando su respuesta a las 6:47 p. m., después de atravesar marketing, legal, comercial y gerencia. Para entonces, internet ya está hablando de otra cosa.

El *real time* con nueve niveles de aprobación es como llamar a una clínica, marcar cuatro opciones, escuchar Vivaldi durante veinte minutos y finalmente preguntar si atienden emergencias. No es real time. Es arqueología.

La buena noticia es que, para mantenerse joven, una marca no necesita rejuvenecerse. Necesita mantenerse viva.

Tener convicciones. Personalidad. Curiosidad. Reflejos. Y suficiente claridad estratégica para saber cuándo entrar a una conversación y, más importante todavía, cuándo dejarla pasar.

Quizás la marca más vigente no sea la que conoce todos los *trends*. Sino la que no necesita disfrazarse para seguir siendo sexy.